

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

DESARROLLO DE TESIS

Título de la Investigación

**GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU
INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA APPLE
GLASS PERUANA SAC 2015.**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO O TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORES:

**CUADROS RODRIGUEZ, ROSA BEATRIZ
ROJAS AYLLON, CARLOS
VARGAS LOPEZ, HEIDI**

ASESOR:

MG. SEGURA DE LA PEÑA, GERMÁN

LÍNEA DE INVESTIGACION: TRIBUTOS Y AUDITORIA

LIMA, PERÚ

NOVIEMBRE, 2016

DEDICATORIAS

El presente trabajo está dedicado en primer lugar a Dios por darme el día a día de seguir adelante y a mis padres por inculcarme responsabilidad y darme su apoyo incondicional para cumplir mis metas tanto en lo profesional como en lo personal.

Rosa Beatriz Cuadros Rodríguez

Sin importar en donde estén o si alguna vez llegan a leer estas dedicatorias, quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Heidi Vargas Lopez

Dedico este proyecto de investigación a Dios, por darme la oportunidad de realizar mis anhelos, a mis padres, por ser los guías en el sendero de los actos que realizamos y a mi hija que es mi inspiración día a día.

Carlos Rojas Ayllón.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios y a nuestros padres por permitirnos llegar a una de nuestras metas y por brindarnos su esfuerzo, compromiso y apoyo.

A nuestros profesores, por la motivación constante para seguir adelante.

Rosa Beatriz Cuadros Rodríguez.

Son muchas las personas especiales a las que me gustaría agradecer, su apoyo, ánimo y compañía en las diferentes etapa de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otros en los recuerdos de mi corazón.

Heidi Vargas Lopez

Agradecimiento a nuestra Alma Mater y a mis maestros por su guía, que finalmente me fortalecieron como profesional.

Carlos Rojas Ayllón

RESUMEN

La investigación, se llevó a cabo con información y reportes de sus cuentas por cobrar del año 2015 y la gestión que aplicaban en la empresa Apple Glass Peruana SAC y cómo afecta en la liquidez.

Para esta investigación se realizó el uso de diferentes conceptos y definiciones de diferentes autores, así mismo como información para el marco teórico, la que ayudo y que aportaron para las variables que usamos en esta investigación.

De manera que lo que se planteó y se trazó como objetivo en un inicio, se han podido lograr , ya planteando como alternativa el Leasing Factoring y el empleo de instrumentos o las técnicas en la gestión, que en el desarrollo de esta investigación lo mostrara a mejor detalle en cada capítulo .

ABSTRACT

The investigation was carried out with information and reports of accounts receivable of the year 2015 and the management that they applied in the company Apple Glass Peruana SAC and how it affects in the liquidity.

For this research the use of different concepts and definitions of different authors was done, as well as information for the theoretical framework, which helped and contributed to the variables that we used in this research.

So that what was initially proposed and set as an objective, have been achieved, already proposing as an alternative Leasing Factoring and the use of instruments or techniques in management, which in the development of this research will show it to best detail in each chapter.

DESARROLLO DE TESIS

Tabla de Contenidos

	Pág.
Capítulo I : Problema de la Investigación	1
1.1.Planteamiento del problema	1
1.2.Formulación del Problema	4
1.2.1. Problema General	4
1.2.2. Problema Específico	4
1.3. Casuística	5
Capítulo II : Marco Teórico	
2.1.Antecedentes de la Investigación	14
2.1.1. Gestión de cuentas por cobrar	14
2.1.2. Liquidez	16
2.2.Bases Teóricas	17
2.2.1.NIC 1	17
2.2.1.1.NIC 1- Presentación de los Estados Financieros	17
2.2.2.Gestión de las cuentas por cobrar	20
2.2.2.1. Definición de gestión de cuentas por cobrar	20
2.2.2.2. Cuentas por cobrar	22
2.2.2.3.Clasificación de las cuentas por cobrar	23
2.2.2.4.Objetivo de las cuentas por cobrar	24
2.2.2.5. Documentos por cobrar	25

2.2.2.6. Políticas de Crédito	26
2.2.2.7. Políticas cobro	27
2.2.2.8. Políticas de pago	28
2.2.2.9. Descuento por pronto pago	28
2.2.2.10. Leasing	29
2.2.3. Liquidez	29
2.2.3.1. Definición de Liquidez	29
2.2.3.2. Objetivos	31
2.2.3.3. Importancia de tener liquidez en una empresa	32
2.2.3.4. Indicadores de liquidez	32
2.2.3.5. Ventajas de la liquidez	33
2.2.3.6. Gestión de liquidez	34
2.2.3.7. Riesgo de Liquidez	36
2.2.3.8. Modelos de Gestión de Liquidez.	37
2.2.3.9. Ratios de liquidez	37
2.2.3.10. Principales ratios de liquidez	38
2.2.3.11. Capital de trabajo	40
2.2.3.12. Análisis de Liquidez	40
2.3. Definiciones conceptuales	40
Capítulo III : Alternativas de solución	46
3.1. Solución a la Casuística	46

Conclusiones

Recomendaciones

Elaboración de Referencias

Anexos

INTRODUCCIÓN

En el siguiente trabajo presentamos la estructura de investigación de la empresa APPLE GLASS PERUANA SAC, la organización en mención se encuentra en el sector industrial y se dedica a la fabricación de buses, con características de vidrio templado y de asientos adecuados. De acuerdo a la investigación realizada encontramos problemas respecto a la gestión que están realizando sobre el cobro de los clientes, esto conlleva a la incidencia en la falta que tenemos de la liquidez y tener ciertas dificultades en las obligaciones con terceros.

En la investigación realizada revelaremos la presentación de los estados financieros y la aplicación de la Nic 1, en las cuentas por cobrar y el efectivo de la empresa, para alcanzar un análisis de los ratios financieros.

La importancia de la investigación en la empresa Apple Glass Peruana Sac, sobre las cuentas por cobrar, es que sean efectuadas de manera eficaz mediante el mecanismo de financiamiento bancario, que no solo beneficiaría a la empresa, si no, a nuestros clientes previa evaluación y que la implementación de las políticas en la empresa se realicen de manera correcta, ya que con la información obtenida podremos realizar proyecciones a futuro.

La empresa Apple Glass Peruana Sac se ubica en Las Magnolias Mz. G2 Lote 34 Lima, La capitana Huachipa, Lima-Perú. Apple Glass se dedica a la fabricación de Carrocerías, a la fabricación de Cristal templado y a la fabricación de asientos. Inició sus operaciones en el año 1994 en la ciudad de Lima, como fabricante de cristal templado y laminado automotriz enfocado principalmente a proveer estos productos al mercado de fabricación y reposición de buses y líneas industriales. Años más tarde inicia un largo pero exitoso camino para ampliar el portafolio, enfocándose inicialmente en el mercado de transporte de pasajeros, es así, como dentro de nuestra empresa se abre una división

de comercialización de accesorios para ómnibus (1999), fabricación de asientos para ómnibus interprovinciales, trenes (2001) y finalmente el ensamblaje de carrocerías para ómnibus (2004).

En el año 2010, consolidados en el sector de transporte de pasajeros, en el mercado interno y exportando a diversos países de la región, Apple Glass Peruana, inicia un proceso de inversiones con la finalidad de atender a la creciente industria de la construcción, incursionando en la fabricación de cristal templado y laminado arquitectónico, brindando servicios relacionados en este importante sector.

Hoy en día, Apple Glass peruana Sac. Trabaja bajo 3 marcas consolidadas **Apple Glass**; Fabricación de cristal templado y laminado para línea industrial, Automotriz y arquitectura, **Apple Seat**; Fabricación y ensamblaje de asientos para el transporte de pasajeros: terrestre, lacustre, marítimo y ferroviario, **Apple Bus**; Ensamblaje de carrocerías para ómnibus interprovinciales, turísticos y urbanos.

La misión de la empresa, es diseñar, producir y brindar productos y servicios de alta calidad que superen las expectativas de satisfacción de nuestros clientes nacionales y extranjeros. Contribuir con el desarrollo y beneficio social del país, logrando el compromiso y desarrollo profesional de nuestro personal, la visión ser una corporación líder en el país y América Latina de productos y servicios de calidad para el transporte de pasajeros.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema.

Las empresas desarrollan mecanismos que permiten emprender grandes búsquedas para mejorar sus actividades comerciales y financieras, todo ello en respuesta a los continuos cambios que se producen en el entorno y que las obligan a tomar medidas adecuadas para mantener el negocio en marcha y estabilidad en el mercado, satisfaciendo las necesidades de su cartera de clientes y generando altos niveles de rentabilidad.

En este sentido, las ventas o la prestación de servicios a crédito se han convertido en los últimos años en un medio de ingreso fuerte para muchas organizaciones, y que logra mantener o incrementar su liquidez en futuras inversiones; aquí se encuentra la empresa “Apple Glass Peruana SAC” lugar de nuestra investigación.

La Gestión de Cuentas por cobrar es una de las herramientas más importantes que tiene al alcance el Administrador Financiero para optimizar el capital de trabajo y en consecuencia, maximizar el valor de la empresa. Las cuentas por cobrar constituyen el crédito que la empresa “Apple Glass Peruana SAC”, concede a sus clientes, con el objeto de conservarlos y atraer a futuros; es por ello, que la mayoría de las empresas recurren al ofrecimiento del crédito.

Las ventas al crédito que dan como resultado a las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito en las que se estipula el número de días de pago, si bien es conocido que todas las cuentas por cobrar, no se cobran dentro del período establecido, también es cierto, que la mayoría se convierten en efectivo en un plazo muy inferior a un año y extender los días de crédito que podría generar el resultado definitivo.

Para determinar un nivel en cantidad de cuentas por cobrar es necesario conocer las políticas de la empresa, teniendo en cuenta el otorgamiento de créditos a los clientes, en algunas acostumbran a ofrecer descuentos por Pronto Pago, pero es conveniente comparar el monto de dicho descuento con el costo de administración de la inversión en clientes, para precisar cuál de las alternativas es la más conveniente.

Las cuentas por cobrar se consideran como parte del **Activo Circulante** o **Activo Corriente** de la empresa, por lo que se le presta mucha atención, ya que es aquel activo líquido que a la fecha de cierre del ejercicio, es convertible en dinero dentro de los doce meses.

Las cuentas por cobrar representan Activos Exigibles, derechos que la empresa tiene sobre sus clientes para obtener beneficios por mercancías vendidas y otros servicios que dicha organización haya prestado.

Liquidez significa la capacidad que tiene una empresa de afrontar y cubrir sus obligaciones y compromisos a corto plazo (Pasivo Corriente) con los recursos propios realizables de corto plazo (Activo Corriente), esto quiere decir que existe disponibilidad de efectivo o de activos que se pueden convertir rápidamente en efectivo para cubrir las necesidades de pago que tiene la empresa, sin embargo, las propiedades como los terrenos o edificios, pueden tardar meses o incluso años para convertirse en efectivo, podría decirse que son activos con mucha menor liquidez ya que no pueden convertirse inmediatamente en efectivo o bien pueden hacerlo, pero, vendiéndose a un valor inferior al real y lo mismo ocurre con los inmuebles. Mientras más fácil es convertir un activo en dinero, significa que hay mayor liquidez.

En la empresa la liquidez es uno de los indicadores financieros más importantes sobre los que se mide a la organización y dependiendo del grado de liquidez se juzga la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Generalmente se puede medir la liquidez de una empresa a través de índice, ratio o razón de liquidez, la cual mide la capacidad para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos. Los indicadores de liquidez más utilizados son: Capital de Trabajo, Prueba Ácida y Razón Corriente.

Estos indicadores evaluados conjuntamente con otros, cómo es el caso de los Indicadores de Endeudamiento o de Rentabilidad, permiten tener un conocimiento más real de la verdadera capacidad de la empresa para cumplir con sus actuales obligaciones o para adquirir nuevos compromisos.

La determinación de la liquidez de la empresa es parte integral de las proyecciones financieras y presupuestales de cualquier empresa, puesto que sin el conocimiento cierto de la capacidad de la empresa, es imposible hacer cualquier proyección, o de iniciar cualquier proyecto futuro y en esas condiciones sería arriesgado e irresponsable asumir compromisos sin la certeza de poder cumplirlos.

Se revisaron los reportes de las ventas generadas durante el periodo 2015, el estudio abarca, La Problemática de gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez; en esta investigación tendremos como objetivo mejorar nuestras cobranzas, realizar una gestión eficiente para tener un mejor manejo de nuestro capital de trabajo.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1 Problema General.

¿De qué manera la gestión en las Cuentas por Cobrar incide en la liquidez, de la empresa **APPLE GLASS PERUANA SAC** del distrito de Lurigancho del año 2016?

1.2.2 Problema Específico.

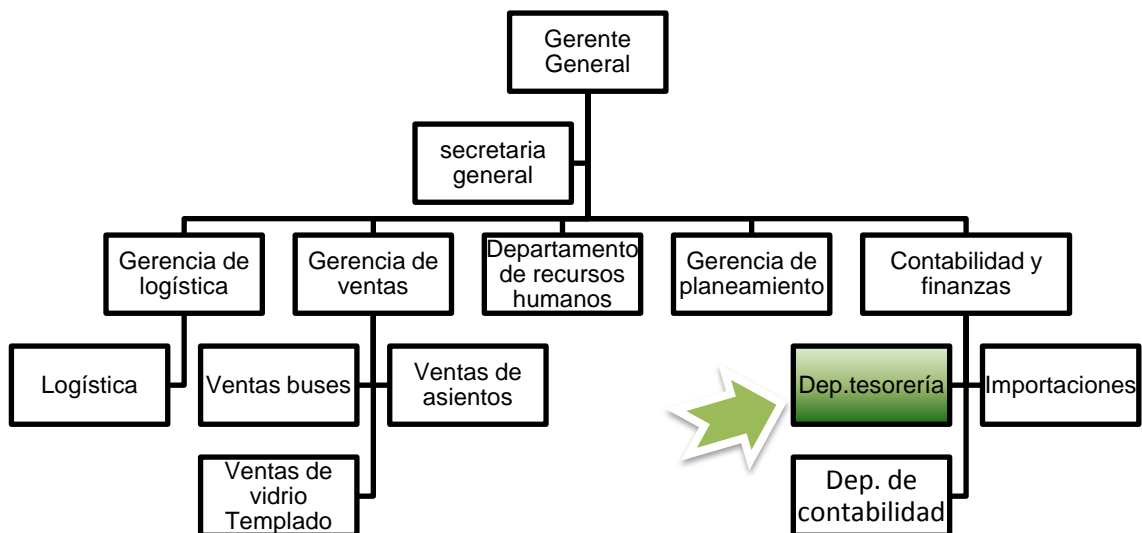
¿De qué manera las políticas de Crédito y Cobranza inciden en el riesgo de liquidez, de la empresa APPLE GLASS PERUANA SAC del distrito de Lurigancho del año 2016?

¿De qué forma el Financiamiento de Ventas incide en el riesgo financiero, de la empresa APPLE GLASS PERUANA SAC del distrito de Lurigancho del año 2016?

1.3 Casuística

En el siguiente trabajo se propuso investigar a la empresa **APPLE GLASS PERUANA S.A.C.** debido a que encontramos deficiencias en la Gestión de Cuentas por Cobrar afectando a la liquidez. Tomamos como referencia el año 2015.

ORGANIGRAMA DE APPLE GLASS PERUANA S.A.C.



Las Gestiones en las Cuentas por Cobrar en la empresa APPLE GLASS PERUANA S.A.C. no se están realizando de manera correcta, ya que se otorga el crédito al cliente no conociendo realmente la situación económica y tampoco se realiza una mejor evaluación o proceso de evaluación para el otorgamiento de un crédito a los clientes antiguos y nuevos.

Respecto a la política de cobranza que es una problemática en la empresa APPLE GLASS PERUANA S.A.C. no está siendo efectiva, ya que al no tener una evaluación correcta del cliente, no se estaría otorgando crédito de acuerdo a sus posibilidades de pago, por lo que tampoco la política de cobranza tendría buen resultado, afectando a la liquidez, debido a esta falla, lo que no le permitiría a la empresa realizar futuras inversiones, además, provocaría una baja en las ventas, razón a que no podrían fabricar los buses a falta de material.

Los créditos que son de 30,60 y 90 días, no están siendo cobrados en su fecha de vencimiento ya que estos límites de crédito no son revisados y controlados; las ventas de buses se llegan a realizar con un adelanto del 20 %, para dar inicio en la fabricación de los mismos, quedando pendiente una diferencia del 80%, estas deudas que no son cobradas provocan riesgos por falta de liquidez, ya que son cifras elevadas. No hay un control de las facturas que están con altas probabilidades de incobrabilidad, no existe una rutina mensual de cómo están las cuentas vencidas, tampoco hay procedimientos de cobro, o llamadas telefónicas a las clientes que vencieron su crédito.

TIEMPO DE COBRANZA



No existe análisis de las cuentas y control de estas. No se informan las políticas de cobranza, por tal motivo, el personal desconoce el proceso a seguir creando crisis; además, este personal cumple con varias actividades; como el cobro y el crédito a los clientes, tampoco existe un sistema específico que puedan alertar cuando las ordenes tomadas de los clientes superan el límite total de su crédito o si estos adeudan a la empresa.

Se observó también, que la facturación no se imprime en el día, hay casos que se emiten tardíamente, y allí existe la pérdida del tiempo del crédito, debido a esto, hay un inadecuado manejo de liquidez, presentando un cuadro de crisis económica, convirtiéndose en un problema para el área de finanzas; ya que al presentarse problemas financieros, hay incumplimiento o aplazamientos con el pago a proveedores, trabajadores, entidades financieras, accionistas; por lo tanto, es imprescindible saber con qué liquidez se maneja o se va a contar, ya que al realizar una proyección o proyecto a futuro sería muy arriesgado, ya que no existe las bases necesarias.

CUADRO N°1

APPLE GLASS PERUANA SAC VENTAS ENERO-DICIEMBRE 2015			
MES	Base Imponible	I.G.V.	Total
ENERO	S/.2.794.133,20	S/.502.943,98	S/.3.297.077,18
FEBRERO	S/.1.953.360,01	S/.351.604,80	S/.2.304.964,81
MARZO	S/.3.442.870,78	S/.619.716,74	S/.4.062.587,52
ABRIL	S/.1.809.578,92	S/.325.724,21	S/.2.135.303,13
MAYO	S/.1.592.706,51	S/.286.687,17	S/.1.879.393,68
JUNIO	S/.2.424.740,92	S/.436.453,37	S/.2.861.194,29
JULIO	S/.1.246.419,36	S/.224.355,48	S/.1.470.774,84
AGOSTO	S/.2.106.633,89	S/.379.194,10	S/.2.485.827,99
SEPTIEMBRE	S/.3.190.097,02	S/.574.217,46	S/.3.764.314,48
OCTUBRE	S/.2.644.549,43	S/.476.018,90	S/.3.120.568,33
NOVIEMBRE	S/.2.884.734,45	S/.519.252,20	S/.3.403.986,65
DICIEMBRE	S/.1.495.639,51	S/.269.215,11	S/.1.764.854,62
TOTAL	S/.27.585.464,00	S/.4.965.383,52	S/.32.550.847,52

Ventas de Enero a diciembre del 2015, total ventas

S/.32,550.847.52.

CUADRO N°2

Se observa que tenemos en el estado de situación financiera en las cuentas por cobrar S/2,715, 593.00 y la liquidez son S/1,153613.00.

**APPLE GLASS PERUANA DE SAC****ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

AL 31 de Diciembre del 2015
(Expresado en Nuevos Soles)

ACTIVO	2015	%	2014	%	PASIVO Y PATRIMONIO	2015	%	2014	%
ACTIVO CORRIENTE					PASIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	1,153,613	9	773,601	5	Anticipo a proveedores	379,747	3	1,362,930	9
Cuentas Por Cobrar Comerciales	2,715,593	21	3,762,393	25	Tributos y Aportes Por Pagar	281,535	2	701,816	5
Cuentas Por Cobrar Acc y personal	271,457	2	271,457	2	Remuner. y participacion x pagar	763,926	6	1,051,321	7
Existencias	4,021,248	32	5,125,238	35	Beneficios sociales	13,779	1	34,448	1
Cargas Diferidas	431,515	3	213,360	1	Cuentas por pagar comerciales	2,238,581	17	2,779,738	19
Anticipo a proveedores	284,380	2	990,601	7	Cuentas por pagar vinculadas	1,218,869	10	980,849	7
Total Activo Corriente	9,730,343	77	11,989,187	81	Cuentas por pagar leasing			675,481	5
					Total Pasivo Corriente	4,896,437	39	6,911,101	52
					PASIVO NO CORRIENTE				
					Cuentas por pagar leasing			638,632	4
					Otras cuentas por pagar (Alquiler)	1,650,485	13	1,067,848	7
					Total Pasivo no Corriente	1,650,485	13	1,706,480	12
					TOTAL PASIVO	6,546,922		8,617,581	
ACTIVO NO CORRIENTE					PATRIMONIO				
Inmueble Maquinaria y Equipo (neto)	2,954,653	23	2,812,831	19	Capital	2,000,000	16	2,000,000	14
Total Activo no Corriente	2,954,653	23	2,812,831	19	Reserva Legal	4,235	1	4,235	1
					Resultados Acumulados	1,674,697	13	3,218,299	21
					Resultado del Periodo	2,459,142	19	961,904	6
					Total Patrimonio	6,138,074	49	6,184,438	42
TOTAL ACTIVO	12,684,996	100	14,802,018	100	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	12,684,996	100	14,802,018	100

CUADRO N° 3**Caja y bancos 2015**

BANCOS:	MONTO
CREDITO MN	365,660.00
CREDITO ME	187,348.00
CONTINENTAL MN	217,727.00
CONTINENTAL ME	210,506.00
SCOTIABANK MN	121,583.00
NACION	35,789.00
CAJA CHICA	15,000.00
Total S/.	1,153,613.00

CUADRO N° 4**Cuentas por cobrar clientes 2015**

NOMBRE	2015
ARDISO S.A.C.	1.947,01
BARBOZA CONGA LUIS ROMEL	10.581,78
DIVEIMPORT S.A.	102.586,23
EURO MOTORS S.A.	46.323,09
PROTAB S.A.C.	27.892,51
PROYECTOS Y DECORACIONES	18.867,85
RUMISUR EIRL	1.561.257,44
SCANIA DEL PERU S A	506.230,23
SERVICIO DE ASISTENCIA TOTAL	432.349,85
VIDRIERIA ARMO S.A.C.	1.413,37
VITRALES VIDRIERIA SAC	6.143,83
Cuentas por cobrar total S/.	2.715.593,19

CUADRO N° 5

Presentamos aquí el Estado de resultado el cual muestra el total del ejercicio de S/.1, 593,524 esta información se presentó al cierre del año.



APPLE GLASS PERUANA DE SAC
ESTADOS DE RESULTADOS

AL 31 de Diciembre del 2015
(Expresado en Nuevos Soles)

	<u>2015</u>	%
VENTAS NETAS	27,585,464	100
(-)COSTO DE VENTAS	(21,273,636)	-77.12
UTILIDAD BRUTA	<u>6,311,828</u>	<u>22.88</u>
<u>GASTOS OPERATIVOS</u>		
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	(1,660,840)	-6.02
(-)GASTOS DE VENTAS	(2,035,317)	-7.38
UTILIDAD OPERATIVA	<u>2,615,671</u>	<u>9.48</u>
<u>OTROS INGRESOS Y/O EGRESOS</u>		
INGRESOS FINANCIEROS	495,694	1.80
INGRESOS DIVERSOS	8	0.01
GASTOS FINANCIEROS	(652,231)	-2.36
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>2,459,142</u>	<u>8.92</u>
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	10% (245,914)	-0.89
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	<u>2,213,228</u>	<u>8.03</u>
IMPUESTO A LA RENTA	28% (619,704)	-2.25
RESULTADO DEL PERIODO	<u>1,593,524</u>	<u>5.79</u>

RATIOS DE LIQUIDEZ

1.- Liquidez Corriente:

FORMULA
$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$

AÑO	FORMULA	INDICE
2015	$\frac{9.730.343}{4.896.437}$	1,99

LA EMPRESA APPLE GLASS PERUANA S.A.C. en su liquidez cuenta con S/. 1.99 que por cada sol de deuda, puede cubrir oportunamente sus compromisos de corto plazo por un periodo menor de un año, este indicador muestra que la empresa podría cubrir puntualmente sus compromisos a corto plazo, pero, tiene que considerarse que tenemos existencias inmovilizadas.

2.- Liquidez Ácida:

FORMULA
$\frac{\text{Activo Cte. - Inv. - Gastos Pagos Antic.}}{\text{Pasivo Corriente}}$

AÑO	FORMULA	INDICE
2015	$\frac{5.424.715}{4.896.437}$	1,11

El siguiente indicador nos muestra que en la empresa APPLE GLASS PERUANA S.A.C. para la liquidez Ácida Histórica, nos da como resultado S/. 1.11 céntimos para cubrir cada sol de la deuda exigible menor a un año, este indicador demuestra que la empresa cuenta con capacidad inmediata para cubrir oportunamente.

3.- Liquidez Absoluta

FORMULA
$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$

AÑO	FORMULA	INDICE
2015	$\frac{1.153.613}{4.896.437}$	0,24

El siguiente ratio nos muestra que la empresa Apple Glass Peruana S.A.C en su liquidez absoluta histórica nos da un resultado del S/. 0.24 para operar en sus activos disponibles, lo cual podemos decir que no tenemos cobertura sobre nuestras deudas a corto plazo.

RATIO DE GESTIÓN

1.- Rotación de Cuentas por Cobrar (días)

FORMULA
$\frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} \times 360}{\text{Ventas Netas}}$

AÑO	FORMULA	INDICE
2015	$\frac{977.613,440}{27,585,464}$	35.44

En el siguiente indicador mide la gestión del área de cobranza de la Empresa Apple Glass Peruana S.A.C. el número de días para cobrar las ventas al crédito es de 35 días.

FLUJO DE CAJA 2015

DETALLE	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
Saldo inicial	21,583	141,086	398,588	36,121	216,981	355,484	642,385	338,625	370,070	733,965	158,511	369,417
INGRESOS												
Caja Chica	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
Ventas al credito	1,379,473	1,172,016	2,065,722	1,085,747	955,624	1,454,845	747,852	1,263,980	1,914,058	1,586,730	1,730,841	897,384
Ventas al contado	576,420	279,413	474,749	819,036	915,917	1,028,803	763,661	685,657	820,254	778,957	1,004,791	1,190,948
Total Ingresos	1,970,893	1,466,429	2,555,472	1,919,784	1,886,541	2,498,647	1,526,512	1,964,638	2,749,312	2,380,687	2,750,632	2,103,331
EGRESOS												
Compras	1,189,512	710,425	670,290	1,129,891	995,596	1,508,200	665,899	1,151,355	1,593,276	2,385,412	1,959,640	789,621
Sueldos	156,300	126,300	117,300	117,300	156,300	156,300	117,300	156,300	156,300	117,300	156,300	156,300
CTS			1,593,524		108,858						88,950	
Grafitaciones							562,478					126,807
Impuestos	312,792	212,792	329,792	312,792	304,584	371,359	207,876	350,775	350,775	152,292	152,292	202,692
Seguros	2,544	2,544	2,544	2,544	2,544	2,544	2,544	2,544	2,544	2,544	2,544	2,544
Servicios Públicos	38,952	23,425	46,548	43,425	48,015	23,562	35,621	33,665	43,968	36,548	47,859	48,123
Alquileres	151,290	133,441	157,941	132,972	132,141	149,781	238,554	238,554	238,554	262,044	132,141	149,781
Total Egresos	1,851,390	1,208,927	2,917,939	1,738,924	1,748,038	2,211,746	1,830,272	1,933,193	2,385,417	2,956,140	2,539,726	1,475,868
Flujo de caja económico	141,086	398,588	36,121	216,981	355,484	642,385	338,625	370,070	733,965	158,511	369,417	996,881
Financiamiento												
Ingreso por Préstamos												
Total Financiamiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de caja financiero	141,086	398,588	36,121	216,981	355,484	642,385	338,625	370,070	733,965	158,511	369,417	996,881

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Gestión de Cuentas por Cobrar

A continuación se citan la investigación que han contribuido a generar antecedentes sobre el tema de la gestión de las cuentas por cobrar y la incidencia en la liquidez.

Katya Erika Lizárraga Vergaray (2010). **“Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate”**, Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad San Martín de Porras.

El autor dio por conclusión: una gestión eficiente de las cuentas por cobrar significa también estar integrada a una plataforma tecnológica bancaria, para poder acceder al financiamiento de las ventas y mejorar el aumento del efectivo y la rotación de las cuentas por cobrar. Cuando una empresa no cuenta con límites de crédito (llamadas también líneas de crédito) ésta se expone a aumentar los riesgos de morosidad, pues, justamente un límite de crédito estudiado técnicamente sirve para medir la capacidad de pago de un cliente y en función de este estudio es que la empresa disminuye sus riesgos.

Ing. Jaime Verónica Noriega Castro (2011) **“Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala”**, Tesis para la obtención del Grado de Maestro en Ciencias. Universidad de

**San Carlos de Guatemala Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Postgrado Maestría en Administración
Financiera.**

El autor concluyó, que a través de un estudio de escenarios posibles, donde se calculan rubros importantes para optimizar la gestión administrativa de cuentas por cobrar; “que es necesario aplicar políticas, procedimientos y períodos de crédito adecuados al giro del negocio, que proyecte beneficios económicos a las empresas; además, de aplicar medidas de control y seguimiento a dichas políticas conforme las necesidades y evolución del negocio”.

Víctor Humberto Aguilar Pinedo (2012) “Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera Sac.”, Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad San Martín de Porras.

El autor dio por conclusión: que Corporación Petrolera SAC, no cuenta con una política de cobranza consistente, pues el plazo establecido para el pago de los clientes es de 45 días de acuerdo a contrato. Esto en parte es en teoría pues, en la práctica no se da y la empresa no cuenta con un plan de contingencia o mejor dicho, plan preventivo para cubrir los gastos en que incurre por la demora en la aprobación de facturas. Este inconveniente se ve reflejado en los procedimientos burocráticos de aprobación de valorizaciones que tienen las operadoras petroleras en las diferentes etapas del proceso de revisión y aprobación de servicios realizados, por consiguiente afecta a la liquidez de la contratista Corporación Petrolera S.A.C.

2.1.2. Liquidez

A continuación se cita la investigación que ha contribuido a generar antecedentes sobre el tema de la gestión de las cuentas por cobrar y la incidencia en la liquidez.

Víctor Andrés Vargas Rojas (2013) **“Factores macroeconómicos y de mercado de la liquidez en el mercado bursátil peruano”, Tesis para optar el grado de Magíster en Economía. Universidad Pontificia Católica del Perú.**

El autor dio por conclusión: En la presente investigación se analizó la relación dinámica entre variables macroeconómicas y de mercado (estructurales) y la evolución del grado de liquidez agregada del mercado peruano a partir de las evidencias extraídas de un modelo causan a la iliquidez del mercado a un nivel de significancia de 5% y 10 % respectivamente, mostrando así, que estas variables contienen información que ayudaría a predecir mejor el comportamiento de la liquidez agregada del mercado.

Cristian Sergio Fuenzalida Núñez (2010) **“Factores Institucionales como terminantes de la liquidez de la deuda soberana: una evaluación empírica para economías Latinoamericanas”, Tesis de grado Magíster en Economía. Universidad Católica de Chile.**

El autor dio por conclusión: Este trabajo se ha enfocado en el rol de variables institucionales en la explicación de la liquidez promedio de los bonos soberanos de siete economías latinoamericanas. El estudio se fundamenta en el vínculo existente entre información y compensación a los proveedores de liquidez en el mercado, por una parte, y liberación de información, transparencia y desarrollo institucional.

Soraya del Pilar López Ortiz (2010) **“Gestión del Riesgo de Liquidez en una Institución Financiera: Alternativas de Evaluación y Administración de la Concentración de Depósitos, como Medida de Riesgo de Liquidez”**, Tesis Área de Gestión Riesgos. Universidad Andina Simón Bolívar.

El autor concluye: Luego de haber determinado la liquidez mínima requerida para una institución financiera que mantiene problemas de concentración en sus fuentes de fondeo, se procede a describir los principales resultados de la investigación. La concentración estimada para la institución según el indicador de Herfindhal es un monto aproximado de a 53.26 millones de dólares; en tanto que por el 50% de los 100 mayores clientes requiere 52.75 millones.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 NIC 1

2.2.1.1 NIC 1- Presentación de los Estados Financieros

Alcance.

Esta norma es de aplicación para la presentación de todo tipo de estados financieros, con propósito de información general. Es aplicable a todo tipo de empresas, incluyendo bancos y empresas aseguradoras.

Objetivo.

El objetivo de los Estados Financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, gestión económica, es por ello que aportan información sobre activo, pasivo, patrimonio neto, ingresos, gastos, resultados y flujos de efectivo.

Estados Financieros:

Se aconseja que las empresas presenten un informe que explique la actividad llevada a cabo, su posición financiera y las principales incertidumbres a las que se enfrenta.

Estado de Situación Financiera:

Cada empresa debe decidir si presenta sus activos circulantes y sus pasivos circulantes como categorías separadas dentro del balance de situación. Cuando no se utilice esta clasificación, los activos y pasivos se presentarán por medio de su grado de liquidez.

En cualquier caso se deberá informar para cada activo o pasivo el importe esperado a cobrar o pagar, respectivamente, antes y después de los 12 meses siguientes desde la fecha del balance.

Estado de Resultados

Se incluyen las siguientes partidas:

Ingresos, Resultado de Explotación, Gastos Financieros Participación en resultados de empresas asociadas y sociedades multi-grupo contabilizados por el método de la participación. Gasto por el impuesto sobre beneficios, etc. Los gastos se desglosarán por naturaleza o función.

Estado Cambio en el Patrimonio Neto

Este estado muestra: El resultado neto del periodo, Los gastos, ingresos o resultados que de acuerdo con otras NIC se carguen o abonen directamente al patrimonio neto. Se trata de superávit o déficit de revalorización de propiedades e inversiones y de las diferencias de conversión en los estados financieros de entidades extranjeras.

Las políticas contables y en la corrección de errores importantes, entre otros. En principio todos los gastos e ingresos reconocidos en el periodo se deben incluir en la cuenta de resultados. Algunas excepciones son los superávit y déficit de revalorización y ciertas diferencias de cambio que

se pueden reconocer directamente como cambios en el patrimonio neto.
(Amat, 2005, p.29)

Alcance

Esta norma es de aplicación para la presentación, con propósitos de información general, de todo tipo de estados financieros por organizaciones empresariales con ánimo de lucro.

Objetivos y Finalidad

Básicamente se pretende conseguir dos objetivos:

Establecer las bases para la presentación, con propósito general, de información general.

Asegurar la comparabilidad de los estados financieros, tanto en el tiempo como entre empresas.

Para alcanzar este objetivo la NIC 1 establece:

Consideraciones generales para la presentación de los estados financieros. Unas guías para determinar su estructura. Los requisitos mínimos sobre el contenido de los estados financieros a publicar por las empresas.

El fin primordial de los estados financieros es el de suministrar información acerca de la situación financiera, gestión económica (rentabilidad), así como de los flujos de efectivo, de forma que les permita a los usuarios tomar sus decisiones económicas.

Estados Financieros:

Deben mostrar la imagen fiel de la empresa, de la situación financiera (activos, pasivos y patrimonio neto) de los resultados (ingresos, ganancias, gastos, y pérdidas) y de los flujos de efectivo de la empresa (cobros y pagos) esto es, tienen que permitir un grado aceptable de comprensión y fiabilidad, al tiempo que la información ofrecido ha de ser relevante y comparable.

Estado de Situación Financiera

En este estado se muestran los activos y pasivos de la empresa, y por diferencia de ambos, el patrimonio neto. El reconocimiento de los elementos de la Situación Financiera (activo, pasivo y fondos propios) requiere el cumplimiento y los requisitos para el reconocimiento de los mismos.

Las empresas pueden optar por dos posibles criterios de agrupación de las partidas del balance. Diferenciando entre partidas de activo y pasivo circulante y no circulante. Agrupando las partidas de activo y pasivo en función de su menor a mayor grado de liquidez. En cualquiera de los dos casos se deberá informar para cada activo o pasivo el importe esperado a cobrar o pagar, respectivamente antes y después de los doce meses siguientes desde la fecha del balance.

Estado Cambio en el Patrimonio Neto

Refleja el incremento o decremento experimentado por los activos netos de los estados financieros a lo largo del ejercicio. Es decir, la variación de riqueza que se ha producido en el ejercicio, en términos cuantitativos y cualitativos.

Este estado por un lado complementa la información recogida en el Estado de Resultados; y por otro, explica las variaciones del neto patrimonial que, referidas a dos ejercicios consecutivos.

Estado de Flujo de Efectivo

Este estado suministra la información a los usuarios las bases para la evaluación de la capacidad que la entidad tiene para generar efectivo y otros medios líquidos equivalentes. **(Bautista, 2007, p.313)**

2.2.2 Gestión de las Cuentas por Cobrar.

2.2.2.1 Definición de Gestión de Cuentas por Cobrar

Gestión de las Cuentas por Cobrar, son un instrumento valioso en la medida que se mantengan en niveles adecuados que maximicen la

liquidez y la rentabilidad (reducción de gastos financieros) por reducción de la morosidad. Podemos entender la importancia de la aplicación de herramientas y técnicas adecuadas para su eficiente gestión, de forma que permitan lograr los objetivos y planes trazados durante un determinado período. Asimismo, nos ha permitido conocer los efectos o desfases que podrían ocurrir, sino se aplican las herramientas, técnicas y conceptos adecuados en la gestión de cuentas por cobrar en una organización o empresa del rubro investigado. **(Brealey, Myers, 2006, p203)**

No existe una definición precisa de administración de cuentas por cobrar, pero puede describirse como la gestión de las cuentas que representan el crédito que conceden las empresas a sus clientes. Esta gestión debe tener como objetivo coordinar eficientemente el crédito otorgado a los clientes con el fin de alcanzar los objetivos financieros con la mayor productividad posible. El crédito es un incentivo eficaz para las ventas, ya sea por los límites que se aprueban a los clientes, como por la mayor extensión de los plazos de pago. Sin embargo, cuando se concede un margen de crédito excesivo o cuando los plazos se prolongan demasiado, es mayor el riesgo de la incobrabilidad, por lo cual es preciso que la política de crédito se ajuste a la capacidad financiera de la empresa. **(Kohler, Louis, 2004, p164)**

La Gestión de Cobranzas consiste en el desarrollo de actividades y estrategias para alcanzar el cobro de deudas. Una gestión de cobranzas, para que sea efectiva, debe tomar en cuenta el contacto, la comunicación y el entorno de negocio. Estos aspectos producen información que debe ser bien administrada y rápidamente canalizada para producir efectividad en cada gestión que se emprende. Para gestionar el cobro de deudas en mora es aconsejable que primero se encuentre bien organizado. Para hacerlo, usted debe conocer, su empresa, sus productos, su Industria, el flujo operativo de negocio, la tecnología que utilizan para administrar la Información. **(Brachfield, 2009, p336)**

Para dicha investigación (en conclusión) estamos de acuerdo con el autor (Pere Brachfield Alsina 2009) que señala, en qué consiste el desarrollo de estrategias para alcanzar el cobro de deudas, para el cual se desarrollan estrategias básicas y una gestión de cobranzas para que sea efectiva, debe tomar en cuenta: el contacto, la comunicación y el entorno de negocio. Estos aspectos producen informaciones que deben ser bien administradas y rápidamente canalizadas para producir efectividad en cada gestión que se emprende.

2.2.2.2 Cuentas por Cobrar

Cuentas por Cobrar, representan los derechos a reclamar efectivo o bienes y servicios como consecuencia de las ventas de mercancías, prestación de servicios préstamos y otras operaciones a crédito; línea de balance presenta las cuentas por cobrar netas, es decir, descontando la provisión de cuentas de difícil cobro, evaluadas estadísticamente los bienes destinados a la venta de distintos del giro ordinario del negocio pueden clasificarse dentro de los activos corrientes. **(Nova, 2008, p310)**

Representan un derecho a favor de la empresa que se originó por la venta de productos o la prestación de servicios a crédito, el otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo. Dependiendo de cómo se originaron las cuentas por cobrar, se pueden clasificar en, a cargo de los clientes que son los documentos o cuentas por cobrar que se originaron por la prestación de un servicio o la venta de un producto a los clientes, lo cual representa la actividad normal de la empresa. A cargo de otros deudores, son documentos o cuentas por cobrar originados por actividades distintas de aquéllas para las cuales fue constituida la empresa, como por ejemplo, préstamos a empleados o accionistas y ventas de activos fijos a crédito, entre otros. **(Santillán, 2007, p183)**

Las Cuentas por Cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados y otorgamiento de préstamos, son créditos a cargo de clientes y otros deudores, que continuamente se convierten o pueden convertirse en bienes o valores más líquidos disponibles, tales como efectivo, aceptaciones, etc., y que por lo tanto, pueden ser cobrados. Las Cuentas por Cobrar constituyen una función dentro del ciclo de ingresos que se encarga de llevar el control de las deudas de clientes y deudores para reportarlas a los departamentos de Crédito y Cobranza, Contabilidad, Tesorería y Finanzas. **(Pellegrino, 2007, p9)**

2.2.2.3 Clasificación de las Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar pueden clasificarse como de exigencia inmediata: Corto plazo y a largo plazo. Corto plazo: Aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año. Las cuentas por cobrar a corto plazo, deben presentarse en el Balance General como activo circulante y las cuentas por cobrar a largo plazo deben presentarse fuera del activo circulante. En el presente trabajo nos ocuparemos de mencionar los aspectos relevantes de las cuentas por cobrar a corto plazo. Las cuentas por cobrar a corto plazo pueden sub clasificarse de acuerdo a su origen en dos grupos que son: A cargo de Clientes y a cargo de Otros Deudores. **(Van, Wachowicz, 2008, p140).**

Atendiendo a su origen, las cuentas por cobrar pueden ser clasificadas en: Provenientes de ventas de bienes o servicios y No provenientes de venta de bienes o servicios. Cuentas por Cobrar Provenientes de Ventas de Bienes o Servicios: Este grupo de cuentas por cobrar está formado por aquellas cuyo origen es la venta a crédito de bienes o servicios y que, generalmente están respaldadas por la aceptación de una “**factura**” por parte del cliente. **(Guzmán, 2005, p320)**

2.2.2.4 Objetivo de las Cuentas por Cobrar

Su objetivo primordial es el de registrar todas las operaciones originadas por adeudos de clientes, de terceros o de funcionarios y empleados de la compañía. Las cuentas por cobrar fundamentalmente son un instrumento de mercadotecnia para promover las ventas, el director de finanzas debe cuidar que su empleo ayude a maximizar las utilidades y el rendimiento de la inversión y que no se abuse del procedimiento hasta el grado en que el otorgamiento de créditos deje de ser rentable y atractivo en términos de rendimiento sobre inversión.

El departamento de mercadotecnia de la empresa por lo general tiende a considerar las cuentas por cobrar como un medio para vender el producto y superar a la competencia. Por lo regular se observa que la mayoría de los vendedores, por ejemplo, se inclinan hacia una política de crédito muy liberal, porque favorece las ventas. Si la competencia ofrece crédito, la propia empresa tendrá que hacerlo también para proteger su posición en el mercado. **(Bolten, 2003, p332)**

Estimular las ventas y ganar clientes, considerando un medio para vender productos y superar a la competencia, ofreciendo facilidades crediticias como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes. Está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia (sin competencia, la cuentas por cobrar en el capital no es significativa).

Es utilizado como herramienta de mercadotecnia para promover ventas y utilidades, para proteger su posición en el mercado. El objetivo fundamental de la administración de las cuentas por cobrar no es sólo es cobrarlas con rapidez, sino prestarle la debida atención a las alternativas costos-beneficios que se presentan en los diferentes campos de la administración de las mismas. **(Lawrence, 2003, p548)**

2.2.2.5 Documentos por Cobrar

Generalidades sobre las cuentas por cobrar como ya señalamos en este capítulo, los documentos por cobrar son acuerdos más formales que las cuentas por cobrar, un pagaré qué sirve de comprobante de la deuda; antes de adentrarnos en la contabilidad de los documentos por cobrar, definiremos los términos específicos de ese tema. **Pagaré** promesa por escrito de pagar una cantidad específica, dinero con una fecha futura determinada con el deudor o la persona o negocio que firme pagaré. Y se compromete en pagar la cantidad requerida en el acuerdo designado, el pagaré es el deudor, algunas compañías venden mercancías a cambio de los documentos por cobrar. **(Horngren, 2005, p321)**

El documento puede convertirse en efectivo antes de su vencimiento si se descuenta en un banco o una entidad financiera. En caso de impago, permite efectuar una demanda judicial que hace posible cobrar la deuda. La tenencia de un documento permite tener un reconocimiento por escrito, tanto del plazo de la deuda, como del importe de la misma. Los documentos ganan intereses que incrementan los ingresos ya que estos últimos constituyen un cargo por el uso del dinero. En los negocios, la mayor parte de las transacciones referentes a documentos están comprendidas dentro de un período menor de un año, y este período se expresa generalmente en días. El plazo del documento hace necesario contar con precisión el número real de días que transcurren desde el día siguiente a la expedición del documento, hasta el día de su vencimiento. El pagaré y la letra de cambio constituyen los documentos de cobro más usados hoy en día en las empresas a nivel internacional. El primero constituye una promesa incondicional de pagar una suma de dinero a la vista, a una fecha fija o a una fecha futura determinada. Puede que devengue o no intereses, dejándose expresado en el mismo en el caso de que se carguen. El proceso de cobro de los documentos por cobrar es muy similar al de las cuentas por cobrar. Si el poseedor de una letra de cambio, llegada la fecha de vencimiento, no la puede cobrar, podrá protestarla a través de un proceso judicial. De esta forma podrá reembolsarse de su importe, gastos de protesto y recambio. El importe a

reclamar se conoce como cuenta de resaca e incluye las partidas siguientes: gastos de protesto, corretaje de negociación, daño de recambio y gastos de correspondencia. **(Vargas, 2007, p61)**

2.2.2.6 Políticas de Crédito

Deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión. Para evaluar el crédito, los administradores deben considerar la solvencia moral del acreditado, la capacidad financiera de pago, las garantías específicas y las condiciones generales de la economía o del mercado en que opera. Existen agencias de información de crédito y una fuente alterna de información, son las centrales de tarjetas de crédito. La administración de cuentas por cobrar tiene que fijar políticas, tales como: reducir al máximo la inversión de cuentas por cobrar en días cartera, administrar el crédito, evaluar el crédito en forma objetiva, mantener la inversión en cuentas por cobrar al corriente y vigilar la exposición de las cuentas por cobrar ante la inflación y devaluación de la moneda. Las variables de las políticas de crédito son las condiciones de crédito, el periodo del crédito, los descuentos por pronto pago anticipado y las políticas de cobro. **(Moreno, 2007, p13)**

Son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar “si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder”. Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar. Son una forma de transacción comercial basada en la confianza que se les otorga a los clientes, en fechas determinadas. Recuerden que el crédito es un servicio que se vende y no favor que se otorga. **(Gitman, 2003, p748)**

2.2.2.7 Políticas Cobro

Las empresa determina sus políticas generales de cobro mediante la combinación de los procedimientos que llevan a cabo, estos incluyen el envío de cartas, llamadas telefónicas, vidas personales y demandas judiciales; una de las principales variables de las políticas de cobro es la cantidad de dinero dedicado a los procedimiento del mismo, en cierta medida, cuando mayor sea el mundo relativo gastado, menor será la proporción de la pérdida derivada de las cuentas incobrables y más breve el periodo de cobranza promedió, siempre y cuando todo lo demás se mantenga constante. No obstante, las relaciones no son lineales es probable que los gastos iniciales de cobranza reduzcan poco las pérdidas derivadas de las cuentas incobrables, los gastos adicionales empiezan a tener un efecto significativo hasta un cierto punto, luego tienden a influir poco en la reducción posterior de dichas pérdidas. **(Van, Vachowicz, 2008, p260)**

Las políticas de cobro son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. “Cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero. Este objetivo se vuelve menos obvio y bastante menos probable de lograr cuando se agregan los requerimientos adicionales de retención del buen nombre, la rehabilitación del deudor, la prontitud en el pago y la operación económica”. De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza. Lo recomendable es que las políticas de cobranza se analicen de manera periódica de acuerdo con las condiciones y necesidades de la compañía, y de la situación en que se desarrollan sus operaciones. Las políticas de cobro deben contemplar los siguientes elementos: Condiciones de venta, Plazos de cobro; las políticas de cobro pueden tener diferentes características:

Restrictivas: Caracterizadas por la concesión de créditos en periodos sumamente cortos, las normas de crédito son estrictas y por ello se usa una política de cobranza agresiva. **Liberales:** En sentido contrario a las políticas restrictivas, las liberales tienden a ser magnas, se otorgan créditos considerando las políticas que usan en las empresas de la competencia, no presionan enérgicamente en el proceso de cobro y son menos exigentes en condiciones y establecimientos de periodos para el pago de las cuentas.

Racionales: Se caracterizan por conceder los créditos a plazos razonables según las características de los clientes y los gastos de cobranza; se aplican considerando los cobros a efectuarse y que proporcionen un margen de beneficio razonable. **(Levy, 2005, p212)**

2.2.2.8 Políticas de Pago

Las políticas son guías para orientar la acción; son lineamientos generales a observar en la toma de decisiones, sobre algún problema que se repite una y otra vez dentro de una organización. **(Álvarez, 2006, p210)**

2.2.2.9 Descuento Pronto Pago

Es difícil de evaluar si es conveniente o no para la empresa darlo o aprovecharlo. Desde el punto de vista del vendedor es conveniente estructurar un sistema generalizado de descuentos por pronto pago, evaluando el costo actual de financiamiento a clientes y el costo que se tendría al ofrecerles descuentos verdaderamente atractivos por el pago anticipado de sus facturas. **(Levy, 2005, p210)**

El descuento de pronto pago es un descuento de naturaleza comercial que aplicaremos al cliente, como su propio nombre lo indica, nos efectuó el pago del importe de la factura que se derive de una venta en un corto periodo de tiempo. En caso de que, una vez emitida la factura

comunicamos al cliente que por **Pronto Pago** le concedemos un descuento sobre el importe de dicha venta. **(Delgado, 2007, p174)**

2.2.2.10 Leasing

El leasing o arrendamiento financiero, es un contrato de alquiler de bienes por un periodo determinado, mediante el cual el arrendador traspaşa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

En efecto, vencido el término del contrato, el arrendatario tiene la facultad de adquirir el bien a un precio determinado, que se denomina «residual», pues su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por el arrendador (más los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el arrendatario al arrendador. Si el arrendatario no ejerce la opción de adquirir el bien, deberá devolverlo al arrendador, salvo que el contrato se prorrogue. **(García, 2000, p156)**

2.2.3 Liquidez

2.2.3.1. Definición de Liquidez

La liquidez es el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes, en la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. Algunos autores se refieren a este concepto de liquidez con el término de **solvencia**, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago. Podemos definir varios grados de solvencia. El primer lugar tenemos la solvencia final, expresada como la diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible. Recibe este nombre de solvencia final porque se sitúa en una perspectiva que podemos considerar “última”:

La posible liquidación de una empresa. Con esta solvencia final medimos si el valor de los bienes de activo respalda la totalidad de las deudas contraídas por la empresa. Recordemos que esta medida es la que suele figurar en las notas o resúmenes sobre suspensiones de pagos. En la práctica corriente suele utilizarse más el concepto de solvencia corriente, término equiparable al de liquidez a corto plazo. **(Domínguez, 2007, p49)**

La liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo. Por ejemplo, una caja fuerte con un depósito es un activo de alta liquidez, ya que es fácilmente convertible en dinero en efectivo cuando sea necesario.

Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio de liquidez, con el que se calcula la capacidad que tiene ésta para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Así pues, se puede averiguar la solvencia en efectivo de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente ante cualquier imprevisto. **(Hax, Maj, 2004, p143)**

La liquidez es un concepto económico que mide que tan rápido un activo puede ser convertido en dinero en efectivo, sin que la misma sufra una pérdida en su valor real. Por ejemplo, un depósito en una caja de ahorros es un activo con una liquidez alta ya que puede obtenerse el dinero en efectivo en cualquier momento. Los depósitos a plazo fijo o más aún los préstamos, la tenencia de bonos, etc. podría decirse que son activos con mucha menor liquidez ya que no pueden convertirse inmediatamente en efectivo o bien pueden hacerlo pero vendiéndose a un valor inferior al real.

Lo mismo ocurre con los inmuebles en los bancos, se define la liquidez como la disponibilidad de activos efectivo por sobre otro tipo de activos que tenga el banco, por ejemplo colocados en otros negocios, es decir que evalúa también la facilidad para obtener y manejar dinero en

efectivo. También se llama liquidez a la cantidad de dinero circulante que hay en una economía. **(Fred, 2003, p137)**

Se concluyó para dicha investigación estando de acuerdo con el autor (Arnoldo C. Hax, Nicolas Maj 2004), donde señala que la liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo, por tanto, la liquidez es la capacidad que posee una empresa para efectuar su compromiso de pago. Para el presente trabajo elaboramos nuestro propio concepto de liquidez; es la capacidad económica que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones con terceros a corto plazo, también se define como la capacidad para obtener dinero en efectivo de manera inmediata, la proximidad de un activo a su conversión en dinero. Para medir la liquidez se utiliza el ratio o razón de liquidez la cual mide la capacidad económica, del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos.

2.2.3.2. Objetivos.

García (2010) menciona: “Los objetivos de liquidez son:

- Medir el índice de liquidez disponible
- Medir la habilidad para cubrir compromisos inmediatos.
- Medir el índice de solvencia inmediata
- Medir la habilidad para cubrir costos inmediatos
- Medir las inversiones de acreedores y propietarios” **(p193).**

Ricra (2014) manifiesta “Los objetivos a considerar en la liquidez son:

- Servir de herramienta para generar mayo del capital de la empresa
- Evaluar la efectividad de la administración financiera de un proyecto

- Evaluar incentivos locales para determinar la conveniencia de asumir un Cambio en la empresa con relación al ingreso incremental que deja el mismo” (p10).

2.2.3.3. Importancia de Tener Liquidez en una Empresa

Al obtener liquidez, la empresa puede confrontar dos puntos resaltantes: **Primero**, podrá pagar las deudas contraídas, así como los pagos presentados en el curso normal del negocio; es decir, pago a proveedores, mano de obra y dividendos. **Segundo**, podrá estar preparado frente a situaciones inesperadas o podrá invertir en negocios que considere rentables. (Socola, 2010, p1)

La importancia de realizar un diagnóstico comercial de liquidez radica en:

Relevar toda la información existente a los efectos de trabajar con un mayor grado de certeza en la definición del plan comercial de la organización.

Determinar las fortalezas y debilidades propias de la organización y del producto, a los efectos de diseñar una buena estrategia competitiva. Contar con elementos firmes que permitan trabajar con un cierto grado de certidumbre respecto a los objetivos comerciales planteados.

Elaborar el plan comercial que al ser factible se convierte en una mayor probabilidad de éxito para la organización. (Caraballo, 2013, p14-15)

2.2.3.4. Indicadores de Liquidez

Capital de Trabajo: El Capital de Trabajo es la diferencia del Activo Corriente y el Pasivo Corriente. Indica el valor representado en efectivo que le queda a la empresa después de pagar todos sus pasivos de corto plazo. El Capital de Trabajo es el monto que tiene disponible para continuar con el desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE

Razón Corriente: Muestra la disponibilidad corriente de la empresa por cada sol de corto plazo. Se obtiene de la siguiente expresión:

$$\text{ACTIVO CORRIENTE} / \text{PASIVO CORRIENTE}$$

Prueba Ácida: La Prueba Ácida es un indicador más riguroso para medir la liquidez de la empresa, ya que se resta al Activo Corriente, las cuentas menos líquidas, Inventarios y gastos pagados por anticipado, para luego dividirlo entre el Pasivo Corriente.

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS} - \text{GASTOS PAGADOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

Razón Efectivo: Relaciona las inversiones financieras Temporales considera sólo al Efectivo y a los Valores Negociables, es decir, las dos cuentas más líquidas y las compara con el Pasivo Corriente. **(Socola, 2010, p1)**

Los indicadores de Liquidez son:

Ratios de liquidez: Estos índices miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Entre las más conocidas tenemos:

Prueba Ácida: Es un indicador más exigente porque mide la proporción entre los activos de mayor liquidez frente a sus obligaciones a corto plazo. No toma en cuenta los inventarios o existencias porque no se pueden fácilmente convertir en efectivo. **(Lira, 2013, p18)**

2.2.3.5. Ventajas de Liquidez.

Manifiesta “Que las ventajas de liquidez son:

- Mide la garantía para poder cumplir con las deudas y obligaciones a corto plazo.

- El exceso del activo circulante sobre el pasivo circulante puede amortiguar las pérdidas que pueden producirse o cubrir posibles mermas de los activos corrientes.
- El exceso de activo circulante sobre el pasivo circulante puede reinvertirse y elevar el valor de la empresa
- Mide la reserva de fondos líquidos por encima de las obligaciones corrientes frente a la incertidumbre e infortunios a los que está sujeto el flujo de efectivo en una empresa y garantiza un margen de seguridad” **(Santander, 2007, p24-25).**

Menciona “Que las ventajas de liquidez son:

- Permitir financiar proyectos de inversión de la empresa emisora.
- Mejora la habilidad para obtener capital en el futuro si la acción mantiene un buen desempeño en el mercado.
- Genera una mayor confianza e interés al inversionista, en vista de que la empresa emisora debe cumplir con todas las reglas y obligaciones financieras.
- Indicador Caja Efectivo Pasivo Corriente.
- Se realiza los requerimientos de información de los mercados en donde cotiza la acción para genera un mayor volumen de información financiera sobre la empresa **(Mendiola, Aguirre, Bendezu, Berrospi, 2014, p177).**

2.2.3.6. Gestión de liquidez.

La gestión de liquidez es conocida como el gran interés acerca de la correcta administración del efectivo, para lograr el objetivo se necesita determinar las necesidades mínimas para la empresa, pudiendo utilizarse para ello diferentes métodos, estos se pueden clasificar en analíticos y matemáticos, de los cuales sólo se hará referencia al primer grupo. Dentro de los métodos analíticos, se encuentra el Método Corriente, mediante el cual se parte de la determinación del Ciclo de Conversión del Efectivo o simplemente Ciclo de Caja, se trata de un método sencillo, donde se determina el nivel mínimo de caja para operaciones que

necesite una empresa. El Ciclo de Conversión del Efectivo es el plazo de tiempo que corre desde que se hace el pago por la compra de materias primas hasta la cobranza de las cuentas por cobrar generada por la venta del producto final. Es decir, "...este ciclo de explotación abarca generalmente todo el período que transcurre desde el compromiso de tesorería para compras hasta el cobro de las cuentas resultantes de la venta de bienes o servicios".

Este método parte del supuesto de que el mínimo de necesidades de liquidez está dado por el promedio de caja requerido por la entidad con ritmos constantes en los niveles de compras, producción y ventas; donde la rotación de caja es el número de veces en que la caja del negocio rota realmente en el período analizado. El ciclo de caja implica el uso del efectivo para adquirir materias primas, transformarlas en productos terminados y venderlas a los clientes, además de pagar los gastos generales. Una empresa rentable tiene que recibir más efectivo que el que ha pagado al concluir el ciclo operativo para afrontar los pagos necesarios, en el Modelo del Ciclo de Conversión del Efectivo se usan los siguientes. **(Rizo, 2006, p9)**

La gestión de liquidez, primero es necesario partir del cálculo de la capacidad inmediata de pago y comprobar luego si la empresa está funcionando cerca de su efectivo medio ya que, si existiera exceso de liquidez con un nivel de efectivo superior al máximo aceptable, la medida a tomar sería reducir el costo de oportunidad por la tenencia de efectivo, minimizando el mismo. En el caso de haber déficit monetario, el método a aplicar sería optimizar financieramente todo activo que encierra inmovilidad de recursos monetarios. Es considerada como un fin en sí misma por algunos empresarios, cuando en realidad hay que buscarla en todas las partidas desagregadas del Estado de Situación de la empresa y hacer un estudio profundo de cada parte. **(Santander, 2007, p57)**

2.2.3.7. Riesgo de Liquidez.

El riesgo de liquidez es inherente a las entidades financieras por su función básica de transformación de plazos: tomar prestado a corto plazo, a través de cuentas corrientes y certificados de depósito a plazos cortos, para luego realizar préstamos a largo plazo. Asimismo, la complejidad y el creciente uso de algunos instrumentos financieros como a titularización, los fideicomisos y la tendencia a obtener fondos en los mercados de capitales al por mayor, han aumentado significativamente la dificultad en la gestión de este riesgo.

Es muy importante no perder de vista el carácter estructural de este riesgo, prácticamente todas las decisiones que se toman en las entidades financieras tienen impacto sobre la liquidez de las mismas. Por ello, la gestión del riesgo de liquidez debe hacerse teniendo en cuenta las interrelaciones con el resto de riesgos bancarios y no aisladamente desde los departamentos de tesorería. El concepto que debería primar para gestionar el riesgo de liquidez no sólo debe orientarse a cubrir los pagos en el corto plazo, sino también, a considerar la estructura de financiación para evitar problemas de liquidez en el largo plazo. **(Araujo, 2010, p11)**

La adecuada gestión del riesgo de liquidez, se han definido diferentes ratios y límites, los cuales serán revisados, analizados y aprobados en forma continua por el Comité de Liquidez. En el caso que se presente un exceso a los límites previamente definidos y aprobados por el Comité de Liquidez, sus miembros analizan los pasos a seguir y las medidas necesarias a tomar para regularizar la situación. Los cuales son:

- En caso de ser necesario, se escalará la situación al Comité Gerencial que también podrá decidir sobre distintas medidas y acciones a tomar por la entidad, la gestión de riesgos tiene como objetivos los siguientes:
- Asegurar que la Entidad tenga los recursos necesarios para hacer frente a situaciones de iliquidez.

- Mantener acceso constante y eficiente al mercado de financiamiento
- Contar con proyecciones y con distintos escenarios de liquidez.
- Cumplimiento de la normativa corporativa relacionada a la gestión del riesgo de liquidez. **(Apaza,2007,p10)**

2.2.3.8. Modelos de Gestión de Liquidez.

Liquidez en la empresa, es conocida el gran interés acerca de la correcta administración del efectivo. Para lograr el objetivo se necesita determinar las necesidades mínimas para la empresa, pudiendo utilizarse para ello diferentes métodos. Estos se pueden clasificar en analíticos y matemáticos, de los cuales sólo se hará referencia al primer grupo. **(Rizo, 2006, p9)**

La gestión de la liquidez conlleva, irremediablemente, asumir una serie de responsabilidades sobre el control de los flujos monetarios de la entidad y sobre su posición de liquidez, responsabilidades que deben conducir a una mejora de los resultados obtenidos en el departamento financiero, más concretamente en el área de tesorería. Y todo ello en unión con el resto de departamentos de la empresa. **(Martínez, 2010, p6)**

2.2.3.9. Ratios de liquidez

La liquidez es la capacidad que posee una entidad de hacer frente a sus deudas en el corto plazo, atendiendo al grado de liquidez del activo circulante. Pueden obtenerse varios índices según el grado de las partidas que se tomen para su confección. El ratio de liquidez (también denominada razón corriente o relación corriente), es uno de los indicadores de liquidez más usados, tiene como objeto verificar las posibilidades de una empresa para afrontar compromisos financieros en el corto plazo

Tanto el Activo corriente, como el Pasivo corriente se obtienen del balance de la empresa. **(Aching, 2006, p16).**

Los ratios de liquidez comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad es capaz de generar tesorería, o lo que es lo mismo, convertir sus activos en liquidez a través de su ciclo de explotación. Toda empresa tiene como objetivo a largo plazo generar beneficios, es decir, que los ingresos sean superiores a los gastos, logrando además que la rentabilidad generada por las inversiones sea superior al coste que supone su financiación. A corto plazo, el objetivo empresarial se traduce en generar medios líquidos suficientes para ir haciendo frente a sus obligaciones de pago. **(García, Lloret, 2000, p151)**

2.2.3.10. Principales Ratios de Liquidez

Se dividen en Ratios de liquidez corriente, Ratios de liquidez severa o Prueba ácida, Ratios de liquidez absoluta o Ratio de efectividad o Prueba supe ácida.

1.1. Ratio de Liquidez Corriente:

Este ratio muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo cuya conversión en dinero corresponden aproximadamente al vencimiento de las deudas. Por esto, una razón circulante menor que uno no necesariamente refleja un alto nivel de riesgo, sino que podría indicar una buena administración financiera.

Su fórmula es:

$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$

1.2. Ratio de liquidez severa o Prueba ácida

Este ratio muestra una medida de liquidez más precisa que la anterior, ya que excluye a las existencias (mercaderías o inventarios) debido a que son activos destinados a la venta y no al pago de deudas, y, por lo

tanto, menos líquidos; además de ser sujetas a pérdidas en caso de quiebra.

Su fórmula es:

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE- EXISTENCIAS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

1.3. Ratio de liquidez absoluta o Ratio de efectividad o Prueba súper ácida.

Es un índice más exacto de liquidez que el anterior, ya que considera solamente el efectivo o disponible, que es el dinero utilizado para pagar las deudas y, a diferencia del ratio anterior, no toma en consideración las cuentas por cobrar (clientes) ya que es dinero que todavía no ha ingresado a la empresa.

Su fórmula es:

$$\frac{\text{EFECTIVO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

1.4. Capital de Trabajo.- Se obtiene de deducir el pasivo corriente al activo corriente.

Su fórmula es:

$$\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

Lo ideal es que el activo corriente sea mayor que el pasivo corriente, ya que el excedente puede ser utilizado en la generación de más utilidades.

(Juez, Bautista, 2007, p218)

2.2.3.11. Capital de Trabajo

Como es utilizado con frecuencia, vamos a definirla como una relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes, no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El Capital de Trabajo es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día. **(Aching, 2006, p17)**

2.2.3.12. Análisis de Liquidez

La liquidez operativa de la empresa es una variable clave que se ha de estudiar. Para realizar su análisis, es conveniente analizar sus dos componentes: el fondo de maniobra y las necesidades de fondos operativas. El fondo de maniobra habrá que estudiarlo desde el punto de vista de los recursos autogenerados, es decir, el beneficio más las amortizaciones. En la medida en que una empresa sea capaz de aumentar sus recursos autogenerados, habrá cumplido una condición, necesaria, no suficiente, para generar liquidez. La otra condición es la evolución de la inversión del circulante, las necesidades de fondos operativas. Si se consigue tener un crecimiento en esta variable, menor que el crecimiento de los fondos autogenerados, la empresa será capaz de generar liquidez. **(Brigham, 2007, p591)**

2.3 Definiciones Conceptuales.

Amortización: La amortización es el proceso de distribución del tiempo en un valor duradero y a menudo se utiliza para hablar de depreciación en términos económicos. Para las finanzas y la economía, se habla de amortización cuando se distribuye un valor o un costo en determinado período de tiempo, a menudo con el propósito de reducir el

impacto del mismo en la economía general. **(Mellado, Argente, Rodríguez, 2008, p513)**

Análisis de liquidez: Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. **(López, Nevado, 2013, p42)**

Auditoría: Es la Comprobación científica y sistemática de los libros de cuentas, comprobantes y otros registros financieros y legales de una persona física o moral, con el propósito de determinar la exactitud e integridad de la contabilidad; mostrar la verdadera situación financiera y sus operaciones; certificar estados e informes. **(Ambrosio, 2012, p52)**

Aval: Garantía de pago que otorga un tercero extraño en una letra de cambio o en un pagaré. El avalista generalmente responde del pago en las mismas condiciones que el librador y los endosantes en la letra y del deudor principal en el pagaré. **(Mira, 2006, p287)**

Crédito: Término utilizado en el comercio y finanzas para referirse a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo. Por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor; los términos crédito y deuda reflejan pues una misma transacción desde dos puntos de vista contrapuestos. **(Aching, 2009, p18)**

Descuento: Procedimiento de cálculo del valor presente de unos o más pagos futuros, aplicando una tasa de interés. En terminología de la banca central, proceso de préstamos a los bancos comerciales. Cesión de crédito en virtud del cual un tercero para el acreedor

originario, quien pasa a ser subrogado por aquel para el cobro de deudor principal. **(Vidaurri, 2008, p89)**

Deudor: “Obligado Sujeto pasivo de una obligación. Persona que tiene contraída alguna deuda. Saldo de una cuenta cuando la suma de los cargos es mayor a la de los abonos” **(Cubides, 1999, p527).**

Devengar: Acto de adecuarse algo, aunque no haya transcurrido el plazo que haga exigible la deuda. Se usa especialmente en el caso de los intereses, que se adeudan según el tiempo transcurrido, aunque el deudor pueda no estar obligado, por estar pendiente el plazo de la deuda. **(Horngren, Sundem, 2000, p154)**

Disponible:” El efectivo o disponible es una cuenta del activo que representa los recursos que la empresa tiene a disposición inmediata, o como se diría popularmente, recursos contantes y sonantes” **(Soriano, Amat, 2011, p61).**

Fáctoring: El factoring es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera normalmente. Los créditos que son parte de cesión, están instrumentados en operaciones corrientes de la empresa, normalmente del flujo de venta de sus productos o servicios a terceros. En el caso de ventas a plazo, se genera un crédito a favor de la empresa apoyado en la operación comercial que es susceptible de ser transferido a un tercero. **(Marre Velasco, Agustín. 1995. P.220)**

Facturación: Es una de las más importantes, por un lado porque mediante la expedición de las facturas se materializan y documentan los ingresos de la empresa y, por otro, porque tiene la importante labor de recibir, examinar y aceptar o rechazar las facturas recibidas en función de que estas cumplan o no los requisitos exigidos por la normativa en materia de facturación. **(Fernández, 2011, p11)**

Financiación: Financiación es la acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. **(García, 2007, p265)**

Flujo de Caja: Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja. El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo. **(Cooper, Floody, Mc Neill, 2002, p65).**

Gestión: es un concepto más avanzado que el de administración y lo define como “la acción y efecto de realizar tareas –con cuidado, esfuerzo y eficacia- que conduzcan a una finalidad” **(Heredia, 1985, p. 25).**

Gestión Financiera: La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa. **(Escribano, 2008, p2)**

Incobrable: “Cualquier deuda cuyo cobro o realización es muy difícil. Se consideran fallidos aquellos obligados al pago respecto de los cuales se ignore la existencia de bienes o derechos embargables o realizables para el cobro del débito” **(Horngren, Harrison, 2003,p318)**

Línea de Crédito: “Compromiso de un banco o de otro prestamista de dar crédito a un cliente hasta por un monto determinado, a petición del cliente “**(Van, Wachowicz, 2002,p295).**

Línea de crédito: La Línea de Crédito representa un crédito permanente para ser usado en cualquier momento y debe ser cubierto en los plazos que se indiquen en el contrato entre el cliente y el banco. De esta manera si en un momento determinado llega un cheque a cobro y el cliente no tiene fondos, el banco tomará el dinero de la línea de crédito y de esta manera se evitará el protesto del documento cobrado. **(Eppen, 2000, p5)**

Operaciones de Descuento: Un descuento es una operación financiera que consiste en cobrar sobre el valor de un título valor o documento el valor de los intereses en forma anticipada. Esta operación es frecuente en el mundo de los negocios en operaciones a corto plazo, cuando se tienen cuentas por cobrar o títulos valores y se necesita hacerlas efectivas antes de su fecha de vencimiento. **(Pozo, Zúñiga, 1994, p131)**

Políticas: “Normas y lineamientos a partir de los cuales se desarrollará la empresa y que la empresa pueda acogerse a dichas subvenciones. Así pues, en los supuestos de contrataciones subvencionadas o bonificadas en que la norma así lo exija” **(Gil, 2012, p215).**

Ratio de liquidez: “Los ratios de liquidez comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad es capaz de generar tesorería, o lo que es lo mismo, convertir sus activos en liquidez a través de su ciclo de explotación” **(Aching, 2006, p16).**

Solvencia Financiera: Capacidad para hacer frente a todos los compromisos financieros en el largo plazo. En el análisis de la solvencia deben incluirse todos los compromisos (a corto y a largo plazo) y todos los recursos (a corto y a largo plazo). La solvencia es posiblemente el área de evaluación de mayor raigambre en el análisis. Esto se debe a que buena parte de lo que hoy es conocido como análisis financiero se inició y desarrollo en el ámbito bancario del análisis de riesgos crediticios. **(Eslava, 2003, p221)**

Título Valor: Por varias razones se ha hecho costumbre utilizar el papel como soporte en el cual se plasma inicialmente la voluntad del creador del título de establecer una relación jurídica-económica en la medida que incorpora derechos patrimoniales, pues representa sumas de dinero, como de dinero, como en la letra de cambio, el pagaré o el cheque, o mercancías, en el evento del certificado de depósito, la carta de porte o el conocimiento de embarque; se trata, de acuerdo con su naturaleza, de un trato obligacional entre acreedor y deudor. **(Pérez, 2005, p41)**

CAPÍTULO III

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

3.1 Solución a la Casuística

La solución que proponemos a la empresa “APPLE GLASS PERUANA S.A.C.” de acuerdo a nuestro análisis de investigación es la siguiente:

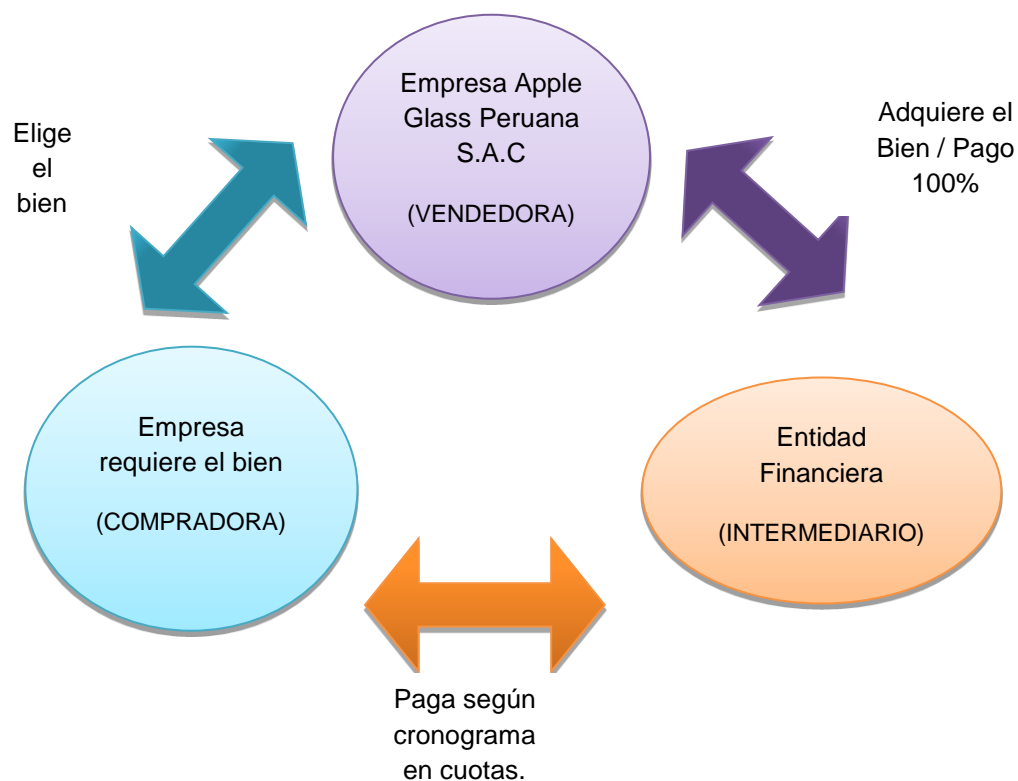
En la empresa “**APPLE GLASS PERUANA S.A.C.**” se debe considerar establecer un departamento de **Créditos y Cobranzas** con personal capacitado, en el área de créditos; para cuando un cliente desee obtener crédito debe pasar por un proceso de evaluación; por ejemplo, pidiéndole al solicitante llenar diferentes formularios en los cuales se solicita información financiera y crediticia junto a referencias de crédito de fuentes externas principales de información crediticia, se refiere a la brindada por los estados financieros, la información bancaria y la consulta de otros proveedores, para así trabajar con una base de información adicional de otras fuentes.

En caso de que sea un cliente que ya se le haya concedido crédito anteriormente, sería más rápido aprobar o no el crédito que solicita, porque contaríamos con la información histórica acerca de los patrones de pago del solicitante.

Considerando la problemática de la empresa sobre las cuentas por cobrar y la liquidez mostrada en la casuística, proponemos como alternativas de solución **Leasing Factoring**, descuentos por pronto pago y Protestas de las facturas negociables que ayudarán a la empresa a mejorar su liquidez y a la vez a sus clientes, al darles más alternativas de cómo cancelar sus deudas con la empresa.

Para nuestra investigación aplicamos una de las alternativas de solución que es el **Leasing** que le permitirá a la empresa cobrar la totalidad de la deuda poniendo como intermediario al banco. A continuación mostramos el esquema para la aplicación del Leasing.

Aplicación del Leasing



La empresa ofrece al cliente sus productos de acuerdo a sus necesidades, el cliente elige el bien que desea comprar, pero, no puede pagar según condiciones de crédito de nuestra empresa, por lo que se hace la aplicación del **Leasing**, esto consiste en que la Entidad Financiera adquiera el producto, para lo cual nos solicita que nuestro cliente nos haya cancelado el 20% del bien, una vez realizada esta transacción que pide como requisito, el banco adquiere el bien cancelándonos el 80% restante, esta alternativa de solución no solo beneficia a nosotros sino también permitirá al cliente poder pagar al banco en cuotas, según cronograma pactado y que a la vez permitirá al beneficiario deducir sus impuestos.

Al aplicar el Leasing como alternativa de solución, vemos que dio buen resultado y esto se demuestra con los análisis de los Ratios Financieros en base a los estados proyectados con sus respectivas variaciones, que se presenta a continuación:

CUADRO N°1

Estado de Situación Financiera Proyectado



APPLE GLASS PERUANA DE SAC
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 de Diciembre del 2015
 (Expresado en Nuevos Soles)

<u>ACTIVO</u>	<u>2015</u>		<u>PROYECTADO</u>	<u>%</u>	<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>2015</u>		<u>PROYECTADO</u>	<u>%</u>
ACTIVO CORRIENTE					PASIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	1.153.613	9	4.572.424	37	Anticipo a proveedores	379.747	3	379.747	3
Cuentas Por Cobrar Comerciales	2.715.593	21	1.408.291	11	Tributos y Aportes Por Pagar	281.535	2	281.535	2
Cuentas Por Cobrar Acc y personal	271.457	2	271.457	2	Remuner. y participacion x pagar	763.926	6	763.926	6
Existencias	4.021.248	32	1.624.663	13	Beneficios sociales	13.779	1	13.779	1
Cargas Diferidas	431.515	3	431.515	3	Cuentas por pagar comerciales	2.238.581	17	258.581	2
Anticipo a proveedores	284.380	2	284.380	2	Cuentas por pagar vinculadas	731.321	6	731.321	6
Total Activo Corriente	9.730.343	77	9.445.268	76	Otras cuentas por pagar (Alquiler)	487.548	4	487.548	4
					Total Pasivo Corriente	4.896.437	39	2.916.437	24
					PASIVO NO CORRIENTE				
ACTIVO NO CORRIENTE					Otras cuentas por pagar (Alquiler)	1.650.485	13	1.650.485	13
Inmueble Maquinaria y Equipo (neto)	2.954.653	23	2.954.653	24	Total Pasivo no Corriente	1.650.485	13	1.650.485	13
Total Activo no Corriente	2.954.653	23	2.954.653	24	TOTAL PASIVO	6.546.922		4.566.922	
					PATRIMONIO				
					Capital	2.000.000	16	2.000.000	16
					Reserva Legal	4.235	1	4.235	1
					Resultados Acumulados	1.674.697	13	1.674.697	13
					Resultado del Periodo	2.459.142	19	4.154.066	34
					Total Patrimonio	6.138.074	49	7.832.999	63
TOTAL ACTIVO	12.684.996	100	12.399.921	100	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	12.684.996	100	12.399.921	100

Como podemos observar en el estado de situación financiera, los datos resaltados al aplicar la alternativa de solución que para el caso hemos considerado el Leasing se dieron variaciones que muestran una mejora en la obtención de más efectivo en menos tiempo, una mayor rotación de inventario, disminución de tiempo cobro a nuestros clientes y pagos a nuestros acreedores. Por lo que consideramos que esta alternativa ha dado buen resultado al mejorar la liquidez en la empresa y disminuir las cuentas por cobrar.

CUADRO N°2

Estado de Resultados


APPLE GLASS PERUANA DE SAC
ESTADOS DE RESULTADOS

AL 31 de Diciembre del 2015
 (Expresado en Nuevos Soles)

	<u>2015</u>	<u>%</u>	<u>PROYECTADO</u>	<u>%</u>
VENTAS NETAS	27.585.464	100	30.400.173	100
(-)COSTO DE VENTAS	(21.273.636)	-77,12	(22.393.420)	-73,66
UTILIDAD BRUTA	<u>6.311.828</u>	<u>22,88</u>	<u>8.006.753</u>	<u>26,34</u>
<u>GASTOS OPERATIVOS</u>				
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	(1.660.840)	-6,02	(1.660.840)	-5,46
(-)GASTOS DE VENTAS	(2.035.317)	-7,38	(2.035.317)	-6,70
UTILIDAD OPERATIVA	<u>2.615.671</u>	<u>9,48</u>	<u>4.310.596</u>	<u>14,18</u>
<u>OTROS INGRESOS Y/O EGRESOS</u>				
INGRESOS FINANCIEROS	495.694	1,80	495.694	1,63
INGRESOS DIVERSOS	8	0,01	8	0,01
GASTOS FINANCIEROS	(652.231)	-2,36	(652.231)	-2,15
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>2.459.142</u>	<u>8,92</u>	<u>4.154.066</u>	<u>13,67</u>
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES 10%	(245.914)	-0,89	(415.407)	-1,37
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	<u>2.213.228</u>	<u>8,03</u>	<u>3.738.660</u>	<u>12,31</u>
IMPUESTO A LA RENTA 28%	(619.704)	-2,25	(1.046.825)	-3,44
RESULTADO DEL PERIODO	<u>1.593.524</u>	<u>5,79</u>	<u>2.691.835</u>	<u>8,86</u>

En el estado de resultados al hacer el proyectado de acuerdo al análisis aplicado también se consideró una variación en el resultado del periodo esto es debido a que se hicieron proyecciones de ventas de futuros clientes.

CUADRO Nº 3 Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO												
DETALLE	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
Saldo inicial	21.583	218.346	301.716	166.009	455.128	1.393.059	3.035.111	4.952.825	6.803.429	8.770.918	10.574.644	12.217.119
INGRESOS												
Caja Chica	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Ventas al Contado	1.440.839	1.451.393	1.412.290	1.369.313	1.786.975	1.867.240	2.460.205	2.162.137	2.155.103	1.728.703	1.482.319	2.412.640
Ventas al Crédito	0	205.834	447.733	683.115	947.398	996.811	1.065.474	1.316.899	1.392.804	1.539.608	1.368.013	1.253.538
Total Ingresos	1.455.839	1.672.228	1.875.023	2.067.428	2.749.373	2.879.051	3.540.678	3.494.036	3.562.907	3.283.311	2.865.333	3.681.178
EGRESOS												
Compras	594.750	890.355	1.314.000	1.169.276	1.059.000	609.000	888.000	851.355	803.276	900.000	609.750	929.276
Sueldos	156.300	156.300	117.300	117.300	156.300	156.300	117.300	156.300	156.300	117.300	156.300	156.300
CTS					108.858						88.950	
Gratificaciones							118.908					126.807
Impuestos	312.792	312.792	329.792	312.792	304.584	271.359	207.876	350.775	350.775	152.292	152.292	202.692
Seguros	2.544	2.544	2.544	2.544	2.544	2.544	2.544	2.544	2.544	2.544	2.544	2.544
Servicios Públicos	41.400	43.425	89.153	43.425	48.015	48.015	49.782	43.905	43.968	45.405	80.880	75.468
Alquileres	151.290	183.441	157.941	132.972	132.141	149.781	238.554	238.554	238.554	262.044	132.141	149.781
Total Egresos	1.259.076	1.588.857	2.010.730	1.778.309	1.811.442	1.236.999	1.622.964	1.643.433	1.595.417	1.479.585	1.222.857	1.642.868
Flujo de caja económico	218.346	301.716	166.009	455.128	1.393.059	3.035.111	4.952.825	6.803.429	8.770.918	10.574.644	12.217.119	14.255.429
Financiamiento												
Ingreso por Préstamos												
Total Financiamiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de caja financiero	218.346	301.716	166.009	455.128	1.393.059	3.035.111	4.952.825	6.803.429	8.770.918	10.574.644	12.217.119	14.255.429

CUADRO N°4

Ventas proyectadas

VENTAS PROYECTADAS												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
Ventas												
- Buses	1.800.000	2.160.000	2.160.000	1.800.000	2.520.000	2.880.000	3.600.000	3.240.000	3.240.000	2.520.000	2.160.000	3.600.000
- Vidrios	199.891	197.873	139.891	275.240	269.891	187.387	377.064	275.000	149.376	154.157	164.661	277.135
- Asientos	58.450	61.116	53.925	206.949	188.400	44.680	123.277	88.562	202.462	207.014	145.871	143.932
Total Ventas	2.058.341	2.418.989	2.353.816	2.282.189	2.978.291	3.112.067	4.100.341	3.603.562	3.591.838	2.881.171	2.470.532	4.021.067

A continuación hacemos un análisis de los indicadores financieros de acuerdo a los estados financieros proyectados y la mejora que tubo al considerarse como alternativa de solución el Leasing en la empresa Apple Glass Peruana S.A.C.

Análisis De Ratios

Ratios de Liquidez:

1.- Liquidez Corriente:

FORMULA
$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$

AÑO	FORMULA	INDICE	VARIACION
HISTORICO	$\frac{9,730,343}{4,896,437}$	1.99	1.25
PROYECTADO	$\frac{9,445,268}{2,916,437}$	3.24	

En el año 2015 para la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. en el ratio de liquidez corriente contaba con S/. 1.99 céntimos para respaldar sus obligaciones de corto plazo, con respecto al año 2016, al aplicar la alternativa de solución nos daría un resultado de S/. 3.24 céntimos, por lo que podemos decir que su liquidez aumentó en S/. 1.25 céntimos, este indicador muestra que la empresa puede cubrir puntualmente sus compromisos a corto plazo.

2.- Liquidez Ácida:

FORMULA
$\frac{\text{Activo Cte. - Inv. - Gastos Pagos Antic.}}{\text{Pasivo Corriente}}$

AÑO	FORMULA	INDICE	VARIACION
HISTORICO	$\frac{5,424,715}{4,896,437}$	1.11	1.48
PROYECTADO	$\frac{7,536,225}{2,916,437}$	2.58	

El siguiente indicador nos muestra que en la empresa "Apple Glass Peruana S.A.C" para la liquidez acida histórica tiene como resultado S/.

1.11 céntimos, pero, para el proyectado da como resultado S/. 2.58 céntimos para cubrir cada sol de la deuda exigible menor a un año, lo cual se observa que se ha incrementado en S/1.48 céntimos, mostrando que la empresa cuenta con capacidad inmediata para cubrir sus obligaciones corrientes a corto plazo. La empresa depende directamente de la venta de sus inventarios para poder atender sus obligaciones corrientes.

3.- Liquidez Absoluta:

FORMULA
$\frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$

AÑO	FORMULA	INDICE	VARIACION
HISTORICO	$\frac{1,153,613}{4,896,437}$	0.24	1.33
PROYECTADO	$\frac{4,572,424}{2,916,437}$	1.57	

Podemos observar que la empresa “Apple Glass Peruana S.A.C” en su liquidez absoluta histórica contaba con un resultado del S/. 0.24 céntimos, pero en el proyectado nos muestra S/. 1.57 céntimos, lo cual nos muestra un incremento del S/. 1.33 y podemos decir que tiene cobertura sobre las deudas a corto plazo.

4.- Capital de Trabajo:

FORMULA
$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$

AÑO	FORMULA	INDICE	VARIACION
HISTORICO	$9,730,343 - 4,896,437$	4,833,906.18	1,694,925.23
PROYECTADO	$9,445,268 - 2,916,437$	6,528,831.41	
		%	35.06

El siguiente indicador de capital nos muestra la cantidad de dinero con el que cuenta la empresa “Apple Glass Peruana S.A.C” para cubrir sus gastos corrientes a corto plazo, para el año 2015 disponía de S/. 4.833.906,18 soles, así mismo, para el proyectado nos da un capital de trabajo de S/. 6’528,831.41 soles, lo que explica que se ha incrementado en un 35% con relación al cálculo histórico, podemos decir que tiene capacidad económica para responder sus obligaciones a terceros.

Ratio de Gestión

1.- Rotación de Cuentas por Cobrar (días)

FORMULA
$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales} \times 360}{\text{Ventas Netas}}$

AÑO	FORMULA	INDICE	VARIACION
HISTORICO	$\frac{977.613.440}{27.585.464}$	35	-19
PROYECTADO	$\frac{506.984.897}{30.400.173}$	17	

En el siguiente indicador se mide la gestión del área de cobranza de la Empresa “Apple Glass Peruana S.A.C.” el número de días para cobrar las ventas al crédito es de 17 días, en la proyección se observa del análisis aplicado que hay una disminución de 19 días en la rotación de cuentas por cobrar, por lo cual, la empresa tuvo una mejora en relación al área de cobranza que se implementó.

2.- Rotación de Cuentas por Cobrar (Veces)

FORMULA
$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales}}$

AÑO	FORMULA	INDICE	VARIACION
HISTORICO	$\frac{27.585.464}{2.715.593}$	10.16	11.43
PROYECTADO	$\frac{30.400.173}{1.408.291}$	21.59	

El siguiente ratio determina el número de veces (año) que cobra la “Empresa Apple Glass Peruana S.A.C” en sus ventas realizadas al crédito; entre más veces al año cobre, tendrá una mejor gestión, se demoraría 17 días en cobrar sus ventas, es decir 22 veces al año.

3.- Rotación de Inventario

FORMULA
$\frac{\text{Inventario Promedio} \times 360}{\text{Costo de Ventas}}$

AÑO	FORMULA	INDICE	VARIACION
HISTORICO	$\frac{1.447.649.345}{21.273.636}$	68	-42
PROYECTADO	$\frac{584.878.680}{22.393.420}$	26	

En este ratio se determina que mientras menos demore la empresa en vender las existencias, habrá una mejor gestión; con respecto al análisis, demora 26 días en vender su inventario, por lo que hubo una disminución de 42 días en relación al año 2015.

4.- Rotación de Inventario (Veces)

FORMULA
$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Existencias}}$

AÑO	FORMULA	INDICE	VARIACION
HISTORICO	$\frac{21.273.636}{4.021.248}$	5	8
PROYECTADO	$\frac{22.393.420}{1.624.663}$	14	

En este ratio nos indica la rapidez con la que cambia la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. el inventario en el año, la rotación es de 14 veces por lo que a mayor sea la rotación de inventarios habrá mejor manejo de inventarios.

5.- Rotación de Cuentas por Pagar

FORMULA
$\frac{\text{Cuentas por Pagar a Proveedores} \times 360}{\text{Compras}}$

AÑO	FORMULA	INDICE	VARIACION
HISTORICO	$\frac{805.889.160}{13.883.122}$	58	-49
PROYECTADO	$\frac{93.089.160}{10.618.038}$	9	

En la empresa “Apple Glass Peruana S.A.C” el indicador de rotación de cuentas por pagar mide la gestión de pagos en el área de tesorería, como se observa se demoraba en pagar a sus proveedores 58 días por lo que al hacer el proyectado se demora 9 días en cumplir con sus obligaciones.

6.- Rotación del Activo Total

FORMULA
$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$

AÑO	FORMULA	INDICE	VARIACION
HISTORICO	$\frac{27.585.464}{12.684.996}$	2.17	0.28
PROYECTADO	$\frac{30.400.173}{12.399.921}$	2.45	

En la empresa “Apple Glass Peruana S.A.C” para el año 2015 hubo una rotación de su activo de 2.17 veces por lo que al aplicar el análisis tiene una rotación de 2.45 veces quiere decir que en el año los activos rotaron 147 días.

7.- Rotación de Efectivo Equivalente Efectivo

FORMULA
$\frac{\text{Efectivo Equivalente Efectivo} \times 360}{\text{Ventas Netas}}$

AÑO	FORMULA	INDICE	VARIACION
HISTORICO	$\frac{415,300,561}{27,585,464}$	15.06	39.09
PROYECTADO	$\frac{1,646,072,705}{30,400,173}$	54.15	

La empresa Apple Glass Peruana S.A.C contaba con 23 días para reponer su efectivo, la aplicación del análisis para el año 2016 muestra una variación de 54.15 veces que son 7 días, esto nos da como resultado qué tan eficiente fue el manejo del efectivo respecto al periodo anterior, si la tasa aumenta la rotación de efectivo por año, entonces, hubo un buen uso del dinero.

Los siguientes cuadros nos muestran las variaciones con respecto a cada cuenta que tuvo como afectación al aplicar el Leasing Financiero para el caso del año proyectado, según la aplicación de este análisis se considera que la empresa Apple Glass Peruana S.A.C, tuvo buenas ganancias por que es el banco quién financia las adoquines del bien que solicita el cliente:

CUADRO N° 01**Variación de la cuenta de Efectivo y Equivalente de Efectivo**

BANCOS:	MONTO	MONTO	MONTO
CREDITO MN	365,660.00	1,256,894.00	891,234.00
CREDITO ME	187,348.00	989,562.00	802,214.00
CONTINENTAL MN	217,727.00	985,647.00	767,920.00
CONTINENTAL ME	210,506.00	386,545.00	176,039.00
SCOTIABANK MN	121,583.00	877,877.18	756,294.18
NACION	35,789.00	55,899.00	20,110.00
CAJA CHICA	15,000.00	20,000.00	5,000.00
Total S/.	1,153,613.00	4,572,424.18	3,418,811.18

CUADRO N° 02**Variación de las Cuentas por Cobrar**

NOMBRE	2015	2016	VARIACIÓN
ARDISO S.A.C.	1.947,01		
BARBOZA CONGA LUIS ROMEL	10.581,78		
DIVEIMPORT S.A.	102.586,23	92.044,47	10.541,76
EURO MOTORS S.A.	46.323,09	39.854,11	6.468,98
PROTAB S.A.C.	27.892,51	25.289,00	2.603,51
PROYECTOS Y DECORACIONES	18.867,85	10.823,50	8.044,35
RUMISUR EIRL	1.561.257,44	1.083.033,80	478.223,64
SCANIA DEL PERU S A	506.230,23	152.290,50	353.939,73
SERVICIO DE ASISTENCIA TOTAL	432.349,85		
VIDRIERIA ARMO S.A.C.	1.413,37		
VITRALES VIDRIERIA SAC	6.143,83	4.956,00	1.187,83
Cuentas por cobrar total S/.	2.715.593,19	1.408.291,38	861.009,80

CUADRO N° 03**Variación en las Existencias**

NOMBRE	2015	2016	VARIACIÓN
Automotores Gildermeister	700.323,00	452.225,00	248.098,00
Volvo	745.632,00	132.985,00	612.647,00
Divecenter	689.563,00	181.459,00	508.104,00
Autonet	591.278,00	392.566,00	198.712,00
DiniTextil	145.444,00	105.899,00	39.545,00
Linderperu	135.515,18	49.854,00	85.661,18
Guardian Glass	632.541,00	195.565,00	436.976,00
Aeen Glass	256.441,00	87.745,00	168.696,00
Vidrieria Alejo y Hermanos	124.511,00	26.365,00	98.146,00
Existencias total S/.	4.021.248,18	1.624.663,00	2.396.585,18

CUADRO N° 04**Variación de las Cuentas por Cobrar**

NOMBRE	2015	2016	VARIACIÓN
Automotores Gildermeister	445.789,00	45.871,00	399.918,00
Volvo	545.632,00	65.125,00	480.507,00
Divecenter	363.563,00	33.265,00	330.298,00
Autonet	196.878,00	25.646,00	171.232,00
DiniTextil	45.788,00	15.941,00	29.847,00
Linderperu	67.908,00	10.000,00	57.908,00
Guardian Glass	261.559,00	12.041,00	249.518,00
Aeen Glass	135.875,00	15.692,00	120.183,00
Vidrieria Alejo y Hermanos	68.789,00	13.250,00	55.539,00
Servicios básicos	106.800,00	21.750,00	85.050,00
Cuentas por pagar total S/.	2.238.581,00	258.581,00	1.980.000,00

También encontramos que las cuentas por cobrar mostradas en el Estado de Situación Financiera de la empresa APPLE GLASS PERUANA S.A.C, se encuentran con más de 200 días gracia, de ser el caso que dichas cuentas sigan sin ser cobradas dentro del periodo, se debería realizar un asiento de cuentas incobrables, para poder tener un control de las ventas cobradas dentro del año y de las cuentas que se vienen arrastrando, las mismas que serán mostradas en notas posteriores.

Mostramos la provisión de las cuentas incobrables:

X		
68	VALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES	S/.140.383,64
684	VALUACION DE LOS ACTIVOS	
6841	ESTIMACION DE COBRANZA DUDOSA	
68411	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES -TERCEROS	
19	ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA	S/.140.383,64
191	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS	
1911	FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR	
31-dic	POR LA ESTIMACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR	

X		
94	GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/.140.383,64
78	CARGAS CUBIERTAS POR PROVISIONES	S/.140.383,64
31-dic	POR EL DESTINO DEL ELEMENTO 6	

CALCULO DE LA CUENTA INCOBRABLE

CUENTAS POR COBRAR 2015	S/.2.715.593,19
(-) FACTURAS COBRADAS CON	S/.2.111.514,51
(-) PENDIENTE POR COBRAR 2015	S/.463.695,04
CUENTAS POR COBRAR DUDOSA	S/.140.383,64

Debemos de tener en cuenta que para proceder con el castigar de las cuentas incobrables, se deben cumplir con los requisitos establecidos por las Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT.

Procedimiento de Cobranza:

Por lo regular, existen diversos procedimientos de cobranza a medida que una deuda se torna incobrable, a continuación analizaremos los procedimientos más comunes:

Notificaciones por Escrito: Después de cierto número de días posteriores al vencimiento de una cuenta por cobrar, la empresa tiene que enviar una carta en términos corteses recordando a su cliente su adeudo.

Si se hace caso omiso de dicha carta, se envía otra más exigente. En caso necesario, puede remitirse otra más. Las notificaciones de cobranza por escrito son el primer paso en el proceso de cobro de cuentas vencidas.

Llamadas Telefónicas: Si las notificaciones por escrito no dan ningún resultado, el encargado de otorgar las facilidades, puede llamar al cliente y exigir el pago inmediato. Si el cliente presenta una explicación adecuada, se puede convenir en prorrogar el periodo de pago. Una llamada del abogado de la compañía también puede ser útil si los demás recursos no han funcionado.

Visitas Personales: Esta técnica es mucho más común a nivel de crédito del consumidor, pero también pueden utilizarla los proveedores industriales. El envío de un cobrador o incluso de un vendedor asignado, a requerir el pago del cliente puede ser un procedimiento de cobro muy eficaz, ya que el pago podría realizarse en el acto.

Recurso Legal: Esta es la medida más estricta en el proceso de cobranza.

Por otro lado, esta modalidad será efectiva en la medida que esté debidamente programada y establecida la fecha de vencimiento de la factura, documento mismo que representa el compromiso que los clientes poseen con la empresa que le prestó el servicio, es decir, es necesario que la organización tenga correctamente estipuladas las pautas y condiciones bajo las cuales se está ofreciendo esta modalidad de pago, de lo contrario, es difícil conocer si las cuentas por cobrar se están haciendo efectivas en períodos de tiempo razonables.

CONCLUSIONES

La empresa Apple Glass Peruana S.A.C. Muestra estados financieros no confiables reales que permitan a los gerentes hacer proyecciones de inversión a futuro, pero sin embargo, al hacer los análisis de ratios financieros nos dan resultados favorables, esto es debido a que la empresa tiene el 41% de su mercadería en almacén (s/. 4021.248) y 28% en cuentas por cobrar a los clientes (s/. 2715.593), con respecto al efectivo y equivalente de efectivo tenemos s/. 1153.613 frente a las obligaciones por cumplir de s/. 4896.437 y que en el ratio de liquidez absoluta nos indica que no hay el dinero suficiente para cubrir obligaciones de corto plazo, esto es debido a que la empresa decidió retener su mercadería por el temor de que no sean pagadas.

- En la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. no existe el departamento de créditos y cobranzas por lo que son los vendedores quienes se encargan de hacer las cobranzas a sus clientes, no se cuenta con un manual de procedimientos de cobranzas en donde muestren y describan como se debe realizar el cobro a los clientes y tampoco que hacer si el cliente no paga después del periodo de gracia.

- Apple Glass Peruana S.A.C. al no contar con políticas de cobranzas y crédito otorgados a los clientes no se puede saber con exactitud si los clientes se encuentran en la capacidad de pagarnos en los plazos establecidos.

- La empresa Apple Glass Peruana S.A.C. no realiza la provisión de las cuentas que se encuentran incobrables por lo que no permite identificar si existen deudas de periodos anteriores para poder contabilizar los asientos correspondientes.

RECOMENDACIONES

- Implementar el área de crédito y cobranzas con el personal capacitado exclusivamente para dichas funciones, también establecer el manual de normas y procedimientos en donde se refleje el manejo que se deben de realizar las actividades correspondientes al departamento de créditos y cobranzas a través de una evaluación crediticia de los clientes.
- Hacer el proceso de cobranza una vez realizado el reporte de los vencimientos crediticios, se deberá realizar como primer paso por vía telefónica e informar sobre el atraso de la deuda, como segundo paso se procederá a la notificación por escrito este procedimiento se hará hasta por 3 veces, si continúa la negación por parte del cliente se procederá al cobro mediante la vía judicial, cabe resaltar que es por esta razón que es de vital importancia la correcta otorgación y evaluación del crédito al cliente.
- Recomendamos aplicar como alternativa de solución para el presente trabajo Leasing como cobro que nuestros clientes que no tengan la capacidad económica lo puedan financiar por medio del banco y que traerá beneficio para ambas partes. Realizar la provisión de las cuentas incobrables cuando vengan de periodos anteriores y tener el conocimiento que clientes no han cancelado en la fecha de vencimiento.
- Si las recomendaciones dadas a la Empresa Apple Glass Peruana S.A.C. son aplicadas correctamente y dan el resultado esperado con respecto a los créditos otorgados y las cobranzas se debería implementar como alternativas de solución también los descuentos por pronto pago, el Factoring que le permitirán a la empresa trabajar con el banco y contar con líneas de crédito para futuras inversiones.

ELABORACIÓN DE REFERENCIAS

Libros

Aching Guzmán, César & Jorge L. Aching (2006) "Ratios Financieros Y Matemáticas de la Mercadotecnia". Perú: Esan.

Ambrosio Juárez, Víctor Antonio. (2012) "Auditoria Practica de Estados Financieros" .Guatemala: Quinta Edición.

Barajas nova, Alberto. (2008) "En Finanzas para no Financistas" Bogotá: javeriana.

Bolten, Steven E. (2003) "Administración Financiera". México, Editorial Limusa.

Bravo Santillán, María de la Luz. "En Introducción a las Finanzas" México: Pearson.

C. Hax, Arnoldo, Maj Nicolás. (2004) "Estrategias para el Liderazgo Competitivo". Chile: Universidad Católica de Chile.

Domínguez, Pedro Rubio. (2007) "Manual de Análisis Financiero" :Instituto Europeo de Gestión Empresarial.

Dr. Haime Levy, Luis. (2005) "Planeación Financiera en la Empresa Modera" .México: Ediciones Fiscales ISEF.

Fernández González, Fernando Javier, (2011) "Facturación en la Empresa". Madrid: Centro de estudios financieros.

Fred R. David (2003) "Conceptos de Administración Estratégica". México: Pearson Educación.

García Parra, Mercedes, Jordà Lloret, Josep M. (2004) "Dirección Financiera". Barcelona: Ediciones UPC.

García, Gloria. (2000). "Instrumentos Financieros del Comercio Internacional".

Gitman Lawrence, J. (2003) "Principios de administración financiera". México: Pearson educación.

Guzmán Vásquez, Alexander. (2005) "Contabilidad financiera" .Bogotá: Universidad del Rosario.

Herrero Conesa, David. (2013) "Análisis Financieros para los no Financieros" .Madrid: Fundación Cofemetal.

Louis Kohler, Eric. (2004) "Diccionario para Contadores".

Ma. Ángeles, Gil Estallo. (2010) "Como Crear y Hacer Funcionar una Empresa ".Madrid: Esic

Meza Vargas, Carlos. (2007) "En Contabilidad Análisis de Cuentas" .Costa Rica: UNED.

Mira Navarro, Juan Carlos. (2006) "Apuntes de Auditoria".

Moreno Hernández, Joaquín (2007). "La Administración Financiera del Capital de Trabajo". México: Ed.I.M.C.P.

Myers Brealey. (2006) "La Gestión del Crédito y de la Quiebra"

Pellegrino, Francisco A. (2007) "Introducción a la Contabilidad General Caracas": Universidad Tecnológico Américo Vespucio.

Ramón Gurriarán. (2010) "En Finanzas para no Financistas":Ediciones Deusto.

Van Horne, James C. & Wachowicz, John M. (2008) "Fundamentos de Administración Financiera". México: Pearson educación.

Vidaurri Aguirre, Héctor Manuel. (2008) "Matemáticas Financieras".

Tesis

Katya Erika Lizárraga Vergaray (2010). "Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate", Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad San Martín de Porras.

Ing. Jaime Verónica Noriega Castro (2011) "Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala", Tesis para la obtención del Grado de Maestro en Ciencias. Universidad de San Carlos de Guatemala Facultad de Ciencias Económicas Escuela de Estudios de Postgrado Maestría en Administración Financiera.

Víctor Humberto Aguilar Pinedo (2012) "Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera Sac.", Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad San Martín de Porras.

Víctor Andrés Vargas Rojas (2013) "Factores macroeconómicos y de mercado de la liquidez en el mercado bursátil peruano", Tesis para optar el grado de Magíster en Economía. Universidad Pontificia Católica del Perú.

Cristian Sergio Fuenzalida Núñez (2010) "Factores Institucionales como determinantes de la liquidez de la deuda soberana: una evaluación empírica para economías Latinoamericanas", Tesis de grado Magíster en Economía. Universidad Católica de Chile.

Soraya del Pilar López Ortiz (2010) "Gestión del Riesgo de Liquidez en una Institución Financiera: Alternativas de Evaluación y Administración de la Concentración de Depósitos, como Medida de Riesgo de Liquidez", Tesis Área de Gestión Riesgos. Universidad Andina Simón Bolívar.

ANEXOS

ANEXOS N° 1



SOLICITUD DE CRÉDITO

RAZON SOCIAL	
DIRECCION LEGAL	
RUC	
TELEFONOS	
CORREO ELECTRONICO	

ACCIONISTAS (Nombres y Apellidos Completos)	NACIONALIDAD	DOC. IDENTIDAD	PARTICIPACION (%)
DIRECTORIO Y PRINCIPALES EJECUTIVOS	CARGO	DOC. IDENTIDAD	ANTIGUEDAD

PROVEEDORES

PRINCIPALES PROVEEDORES	CONTACTO	TELEFONO	LIN. CRED. APROB.	COMPRAS/AÑO

INFORMACIÓN BANCARIA

ENTIDADES FINANCIERAS	Nº Cta. Cte.	Línea Cred. Aprob.	Sectorista	Teléfono

Declaro bajo juramento la veracidad de la información proporcionada en la presente solicitud de crédito, pudiendo ser verificada por Apple Glass Peruana en el momento que estime conveniente.

* De ser Aceptado el crédito:

- Queda convenido toda factura y/o letras no pagadas a su vencimiento, devengará intereses compensatorios y moratorios a la tasa máxima permitida por la ley para operaciones comerciales. Quedando autorizada Apple Glass Peruana a emitir una nota de débito correspondiente.
- El cliente renuncia al fuero de su domicilio, sometiéndose al fuero del domicilio legal de Apple Glass Peruana.

Firma y Sello del representante

legal

Fecha: de..... del 2016.

***Completar la información, en letra
legible***

CRÉDITOS Y COBRANZAS

CRÉDITO SOLICITADO (Para ser llenado por Apple Glass)

LINEA APROBADA		IMPORTE	
---------------------------	--	----------------	--

MODALIDAD	FACTURA	Cont/Contra
		A 07 días
		A 15 días
		A 30 días
	CHEQUE	A 07 días
		A 15 días
		A 30 días
	LETRA	A 30 días
		A 45 días
		A 60 días
		A 90 días
VENDEDOR		

*Marcar la indicada

AUTORIZADO POR:

Administración

Cobranzas

Gerencia